

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO DE NEGÓCIOS
FINANCEIROS

Paulo de Tarso Dutra Lima Junior

O PROCESSO DE CRÉDITO PARA EMPRESAS EM UMA
INSTITUIÇÃO FINANCEIRA.

Porto Alegre

2011

Paulo de Tarso Dutra Lima Junior

**O PROCESSO DE CRÉDITO PARA EMPRESAS EM UMA
INSTITUIÇÃO FINANCEIRA.**

Projeto de trabalho de conclusão de curso de Especialização, apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Escola de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em Gestão de Negócios Financeiros.

Orientador: Dr Jairo Laser Procianoy

Tutor: Ricardo Grings

**Porto Alegre
2011**

Paulo de Tarso Dutra Lima Junior

**O PROCESSO DE CRÉDITO PARA EMPRESAS EM UMA
INSTITUIÇÃO FINANCEIRA.**

Projeto de trabalho de conclusão de curso de Especialização, apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Escola de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em Gestão de Negócios Financeiros.

Aprovado em 19 de novembro de 2011.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Antonio Padula

Prof. Rosimeri da Silva

RESUMO

A crise bancária mundial, decorrente do excesso de crédito sem a correta análise da capacidade de pagamento do tomador, evidenciou a importância da avaliação de riscos na hora de conceder crédito. Uma correta análise econômico-financeira do tomador de crédito é extremamente importante para o êxito da operação, ou seja, o retorno do capital emprestado no prazo acordado, num mercado com elevadas taxas de inadimplência. Além dessa análise, outras técnicas são de extrema importância na decisão do crédito, tais como a visita ao cliente, a análise conjuntural e setorial, e análise tecnológica e organizacional da empresa. A análise dos clientes deve ser clara, específica e deve conter o máximo de elementos de previsão, buscando diminuir o risco inerente à atividade bancária. Cada cliente, em função de seu porte e situação econômico-financeira, poderá ter critérios distintos de análise para subsídio à decisão. Este trabalho busca abordar os aspectos do processo de crédito em uma instituição financeira brasileira, demonstrando as principais informações utilizadas para a análise do limite de crédito para Pessoas Jurídicas.

PALAVRAS-CHAVE

Análise de Crédito – Crédito Bancário – Concessão de Crédito – Risco de Crédito

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	6
1. CRÉDITO	8
1.1. Concessão de Crédito	8
1.2. Informações Cadastrais	10
1.3. Análise Setorial.....	11
1.4. Visita ao Cliente.....	11
1.5. Análise Econômico-Financeira	12
1.6. Limite de Crédito.....	12
1.7. Garantias.....	13
1.8. Política de Crédito	14
2. RISCO DE CRÉDITO	15
2.1. Risco nas Instituições Financeiras.....	17
2.2. Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa – PCLD	18
3. METODOLOGIA	20
4. ESTUDO DE CASO	22
4.1 – Metodologia A.....	23
- Empresa Roupas Ltda.	24
- Empresa Couros Ltda.....	25
- Empresa Equipamentos de Bar Ltda.	26
Análise da Metodologia A:.....	27
4.2 – Metodologia B.....	28
- Empresa Peças de Automóveis Ltda.....	29
- Empresa Bar e Restaurante Ltda.	30
- Empresa Comércio de Livros Ltda.....	32
Análise da Metodologia B:	33
4.3 – Metodologia C.....	33

- Empresa Engenharia Ambiental Ltda.	34
- Empresa Pisos Ltda.....	36
- Empresa Plásticos Ltda.	37
Análise da Metodologia C:.....	38
4.4 - Metodologia D	39
- Empresa Mídias Ltda.	41
- Empresa Consultoria de Informática Ltda.....	42
- Empresa Fomento Comercial Ltda.	43
Análise da Metodologia D:.....	45
4.5 – Análise Geral das Metodologias	45
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	48
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	49
ANEXO A: INSTRUMENTO DE PESQUISA.....	51

INTRODUÇÃO

Uma instituição financeira possui como principal produto a concessão de crédito, que constitui-se em uma das principais formas de fomento econômico no Brasil. É claro que a instituição financeira não está preocupada apenas com o desenvolvimento econômico do país, ela busca o retorno do capital investido por seus acionistas, do qual depende sua própria continuidade no mercado.

Emprestar significa confiar a alguém alguma coisa, para que faça uso dele durante certo tempo, restituindo ao dono posteriormente; ou ceder, dar a juros. O risco de crédito é a probabilidade de perda de um capital emprestado e seus encargos. Este risco é inerente à atividade bancária creditícia, não podendo ser, portanto, eliminado, mas necessitando ser controlado.

Devido à impossibilidade do risco de crédito ser eliminado, os bancos buscam ter um maior conhecimento da empresa tomadora, para que se tenha confiabilidade de emprestar com segurança. Para isso, deve elaborar e manter uma política de crédito própria, visando a qualidade, a segurança e a agilidade das aplicações dos seus ativos. Essa busca por conhecer a empresa tomadora é feita através da análise de crédito, onde se realiza o estudo dos demonstrativos contábeis e indicativos financeiros, com o objetivo de identificar, averiguar e sistematizar informações sobre o tomador, conhecendo sua *performance*, solidez, estrutura financeira, liquidez e capacidade de pagamento, entre outros.

Como são realizadas as análises de crédito de empresas de diferentes perfis em uma agência de varejo do Banco Beta? Os procedimentos e critérios considerados para concessão de crédito bancários são adequados e consideram todos os aspectos relevantes de avaliação da empresa?

O objetivo geral do trabalho é descrever e avaliar os processo e atividades de análise para concessão de crédito nos diferentes perfis de empresas tomadoras, em uma agência do Banco Beta, identificando oportunidades de melhoria.

Com vistas a atingir o objetivo geral, o trabalho contempla as seguintes atividades como objetivos específicos:

- Pesquisar na literatura disponível os procedimentos e técnicas de análise de crédito aplicadas a empresas.

- Descrever os limites e o processo de análise de crédito em cada faixa de solicitação de crédito.
- Analisar processos de solicitação de crédito de empresas adimplentes e inadimplentes, além de casos de indeferimento em cada uma das faixas de crédito avaliadas.
- Avaliar procedimentos adotados e elencar aspectos positivos e negativos da avaliação realizada na agência, identificando possibilidades de melhoria na avaliação.

Para que se possa realizar a análise de concessão de crédito, é necessário que o analista tenha pleno conhecimento das demonstrações contábeis, das técnicas de análise, de como elaborar e interpretar uma análise. Com base nos fatos ocorridos é possível projetar os fatos futuros, avaliando os ocorridos e os projetados ou orçados. Sendo assim, a análise realizada com o maior número possível de informações é de grande valia para a tomada de decisões. Não há um modelo padrão ou ideal para elaborar uma análise, e sim quanto maior a quantidade e a qualidade das informações obtidas, maiores serão os subsídios para que se possa avaliar, comparar, projetar e tomar a decisão. Estas decisões influenciam diretamente o lucro da instituição financeira, pois perdas parciais ou totais nas operações de crédito impactam diretamente no lucro.

Além desta introdução, outras três seções serão desenvolvidas. Na seção 1, será realizada uma exposição sobre o crédito. Já na seção 2, será discutido o risco de crédito, tendo o foco nas instituições financeiras. Na seção 3 serão demonstrados os procedimentos metodológicos do trabalho. O estudo de caso do processo de crédito em uma agência do Banco Beta será exposto na seção 4.

1. CRÉDITO

A palavra crédito tem a sua origem no termo latino *creditum*, que significa acreditar/confiar. A confiança é um elemento base e fundamental em toda e qualquer operação de crédito, ou seja, a certeza por parte de quem empresta de que o tomador vai restituir a coisa emprestada ou pagar o seu valor equivalente no prazo acordado. Sendo um ato de vontade, sempre caberá ao cedente do patrimônio a decisão de cedê-lo ou não (SCHRICKEL, 2000). E que esse processo, por envolver expectativa, é associado à noção de risco.

A evolução do crédito no Brasil, nos últimos anos, é vista de forma palpável. As sucessivas mudanças no Sistema Financeiro Nacional, o desenvolvimento tecnológico, a globalização, as crises econômicas ocorridas no país nas últimas décadas geraram um desenvolvimento na política de crédito bancário.

O crédito bancário é fundamental para a economia de qualquer país, pois possibilita o financiamento das indústrias, do comércio e da agricultura. A principal fonte de receita dos bancos são os empréstimos, e isto exige que os bancos estejam preparados para decidir com rapidez e segurança, uma vez que as decisões de crédito envolvem riscos.

1.1. Concessão de Crédito

A análise de crédito envolve uma tomada de decisão dentro de um cenário de constantes alterações e incertezas, e por vezes, de informações incompletas. Primeiramente, a análise deve centrar atenção no passado do cliente, no caso de empresas, são utilizadas as demonstrações contábeis, bem como os indicadores de desempenho delas extraídos. É importante que se tenha conhecimento da empresa a ser analisada, outros fatores, como o perfil dos administradores, as perspectivas, as políticas adotadas, as influências dos ambientes interno e externo, entre outros, devem ser considerados.

Para fazer análises sobre a capacidade creditícia de um cliente, são utilizadas diretrizes tradicionais e subjetivas; os chamados C's do crédito:

- **Caráter:** é o histórico do solicitante quanto ao cumprimento de suas obrigações. Refere-se à intenção do solicitante do crédito em honrar o compromisso, é uma das mais importantes preocupações na concessão de crédito.

Em empresas de pequeno e médio porte, normalmente o caráter do empresário confunde-se com o da empresa, pois existe uma grande proximidade na condução dos respectivos negócios. Nas grandes empresas, geralmente as decisões são tomadas de forma colegiada, tornando as influências individuais menos preponderantes.

Tanto pessoas físicas como jurídicas tendem a ser honestas em seus propósitos, especialmente quando os negócios vão bem, pois os lucros estão sendo obtidos e existem recursos suficientes para quitação de dívidas. O caráter é colocado à prova, nos tempos de crise, quando os recursos se revelam escassos.

- **Capacidade:** é o potencial do cliente para honrar o crédito tomado, a condição do tomador para pagar seus compromissos. Refere-se à capacidade financeira da empresa de cumprir os prazos e valores do crédito solicitado. Mesmo as melhores intenções não podem compensar a falta de capacidade financeira.

Análises das demonstrações financeiras, com ênfase nos índices de liquidez e de endividamento, são utilizadas para avaliar a capacidade do solicitante de crédito. A visão estratégica da direção, a preocupação com pesquisa e desenvolvimento e a própria estrutura organizacional são pontos relevantes na avaliação do risco.

- **Colateral:** são as garantias da operação, podem ser pessoais, reais ou direitos dados em garantia ao pagamento do crédito. As garantias complementam a operação de crédito, devendo-se levar em conta, primeiramente, o caráter e a capacidade do cliente.

- **Capital:** objetiva mostrar a situação econômica e financeira do tomador do crédito. É por ela que tomamos conhecimento das fontes dos recursos de que se vale a empresa e, uma vez obtidos esses recursos, onde foram aplicados. Refere-se ao estudo do patrimônio da empresa, desde a provisão de receitas e despesas, passando pelos investimentos no ativo não circulante, pelo comportamento das contas do balanço patrimonial, pelo prazo das obrigações, até a análise da qualidade dos ativos.

- **Condições:** dizem respeito às variáveis externas que podem afetar a atividade e a situação econômica da empresa. As condições avaliam o grau de exposição aos possíveis efeitos de ocorrências exógenas sobre a capacidade do cliente para saldar suas dívidas, como por exemplo, influências de variação no nível de atividade econômica, variação na taxa cambial etc. O C de condições refere-se à postura da empresa frente aos cenários de oportunidades e ameaças.

- **Conglomerado:** refere-se à análise não apenas da empresa que está solicitando crédito, mas à análise do grupo de empresas, no qual a tomadora de crédito esteja contida. É preciso ter uma visão geral do grupo de empresas e quais as transações existentes entre as empresas que o integram.

Conforme GITMAN (2002), o analista de crédito geralmente dá maior importância aos dois primeiros C's (caráter e capacidade), pois eles representam os requisitos fundamentais para a concessão de crédito. Já os demais são importantes para a definição do crédito e tomada de decisão final, a qual depende da experiência e do julgamento do analista. Estes critérios não devem apenas determinar se pode ser concedido crédito a um cliente, mas também estimar o montante máximo de crédito que ele pode receber para cada linha de crédito.

Embora a análise de crédito deva lidar com fatos passados do tomador, as decisões de crédito devem considerar essencialmente o futuro desse tomador, em especial nas pessoas jurídicas, pois a continuidade da empresa precisa ser analisada.

1.2. Informações Cadastrais

A matéria-prima para a decisão de crédito é a informação. A obtenção de informações confiáveis e competente tratamento das mesmas constituem a base sólida para uma decisão de crédito segura (SILVA, 2006).

As informações devem ser preparadas, visando sua interpretação, classificando de forma apropriada, associando as informações com lógica e realizando a conversão de valores monetários em medidas de avaliação relativa, como índices ou coeficientes, dependendo do tipo de análise.

Devem ser buscadas informações de aspectos relacionados à atividade da empresa que possam influenciar uma decisão, tais como: experiência dos administradores, estabilidade administrativa, informações do setor de atuação da empresa, de clientes e fornecedores, dentre outras.

Além dessas informações, um fator chave é o comportamento histórico do cliente, pois a conduta e a atitude tendem a ser repetidas. O comportamento do cliente é obtido através do próprio banco de dados da instituição, que armazena todo histórico de pontualidade/atrasos nas operações, excessos na conta corrente, cheques sem cobertura, quanto com bases externas tais como: Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), SERASA, Cadastro de Emitentes de Cheques sem Fundos (CCF), Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do Setor Público Federal (CADIN). Estes bancos de dados de proteção ao crédito possuem o objetivo de fornecer informações que possibilitem uma melhor análise dos riscos.

1.3. Análise Setorial

Consiste na análise macroeconômica do segmento da economia onde a empresa atua, buscando identificar as expectativas em relação ao segmento, o posicionamento da empresa no segmento e o que se espera da própria empresa nos períodos futuros.

As forças do macroambiente podem se manifestar tanto de forma positiva, representando oportunidades para a empresa, quanto de forma negativa, trazendo dificuldades. Portanto, devem ser avaliadas quanto à possibilidade da empresa em lidar com elas, já que interferem nos seus resultados.

1.4. Visita ao Cliente

A visita ao cliente permite verificar várias informações sobre as características organizacionais e operacionais da empresa, além de fornecer indícios sobre sua capacidade de enfrentar as influências externas que possam afetar seu desempenho. Possibilita conhecer mais profundamente os clientes, identificar situações e detectar sinais de perigo que só podem ser observados “*in loco*”, e que, às vezes, podem justificar números dos demonstrativos financeiros, ou mesmo antecipar possíveis problemas como alta estocagem, pessoal ocioso, equipamentos parados.

É uma excelente oportunidade de obter informações do nível de atividade das empresas, em seus aspectos quantitativo e qualitativo. A visita ao cliente colabora com a análise setorial, pois permite a comparação das perspectivas mercadológicas do setor com a percepção obtida na empresa.

1.5. Análise Econômico-Financeira

A análise das demonstrações contábeis é a técnica contábil que consiste na decomposição, comparação e interpretação das demonstrações contábeis. Segundo MATARAZZO (2003), a análise das demonstrações visa extrair informações para a tomada de decisão.

Por meio da análise de balanços podem ser extraídas informações sobre a posição passada, presente e projetada de uma empresa, que na opinião de ASSAF NETO (2006, p. 48) consiste em “*relatar, com base nas informações contábeis fornecidas pelas empresas, a posição econômico-financeira atual, as causas que determinam a evolução apresentada e as tendências futuras*”. As demonstrações contábeis fornecem vários dados contábeis sobre a empresa e a análise de balanço transforma estes dados em informações.

A partir dos demonstrativos contábeis, o analista então deverá aplicar as técnicas de análise, procurando extrair índices para entender melhor a situação patrimonial da empresa. Assim sendo, a importância da análise de balanço é o acompanhamento constante de indicadores e, através deste acompanhamento e da tendência que irão evidenciar, é possível ter uma visão real das operações e do patrimônio da empresa.

A análise de demonstrativos contábeis é extremamente importante para fins de determinação do limite de crédito. Segundo SCHRICKEL (2000), a análise de peças e demonstrativos contábeis é uma parte fundamental da análise de crédito, pois permite lidar com questões quantitativas objetivamente verificáveis.

1.6. Limite de Crédito

O estabelecimento do limite de crédito tem o objetivo de definir o valor máximo que a instituição financeira admite emprestar para determinado cliente, ou seja, estipula o máximo de exposição ao risco com o cliente. O limite de crédito agiliza a negociação com o cliente, permitindo o um estabelecimento de crédito adequado à capacidade de

pagamento da empresa, gerando uma maior probabilidade de retorno dos capitais emprestados.

Porém, o estabelecimento do limite de crédito não está limitado apenas no âmbito monetário. Através da estrutura financeira da empresa, são fixados parâmetros para capitais de curto prazo, crédito rotativo (desconto de recebíveis) e garantias mínimas exigidas.

Segundo PAIVA(1997), a partir da identificação do nível de risco do cliente, quantifica-se o limite máximo de crédito a ser concedido. Os limites de crédito devem ter prazo de vencimento, sendo periodicamente reavaliados, pois eventuais alterações ocorridas no âmbito da empresa ou do ambiente onde ela está inserida poderão afetar o seu risco, redimensionando seu limite de crédito.

Para empresas menores, onde é apresentada apenas a relação de vendas, os sistemas de *credit scoring* e de *rating* podem ser utilizados como facilitadores no estabelecimento dos limites de crédito. Já em empresas de maior porte a análise deve ser mais detalhada, geralmente utilizando as Demonstrações Contábeis do tomador. Em ambos os casos, além da análise econômico-financeira da empresa, são avaliados seu histórico na condução dos negócios e o posicionamento no mercado, bem como quais as perspectivas do seu segmento de atuação.

1.7. Garantias

A constituição de garantias busca gerar maior comprometimento pessoal e patrimonial do tomador de crédito, e caso o cliente se torne inadimplente, aumentar a probabilidade de retorno dos recursos emprestados pelos bancos. Portanto, a garantia é acessória à decisão de crédito, não devendo ser determinante para a concessão de crédito, já que sua execução é dispendiosa e demorada. Não é interessante para as instituições financeiras é cobrar judicialmente seus créditos, mas sim receber nas datas acordadas inicialmente.

O grau de exigência de garantias varia de acordo com o nível de risco do cliente e com a linha de crédito, devendo ser dada preferência às garantias que ofereçam maior liquidez à operação.

1.8. Política de Crédito

A política de crédito possui como principal objetivo orientar nas decisões de crédito, com enfoque nos objetivos desejados e estabelecidos. Conforme TORRES (1993) a função financeira do crédito é a administração de ativos com a disposição de assumir riscos, buscando obter o melhor resultado possível. Para isso, a instituição financeira deve definir uma política de crédito que oriente de forma geral todos os envolvidos, direta ou indiretamente, nas decisões de aplicações dos ativos da instituição, propiciando uma atuação efetiva na busca de seus objetivos.

Segundo BARALDI (1990), em uma instituição financeira, a política de crédito deve passar pelas seguintes definições:

- 1 – Mercado Alvo:** quais os tipos de clientes serão aceitos quanto ao porte, setor e ramo da economia, além da seleção da situação econômico-financeira dos clientes com que se pretende trabalhar.
- 2 – Critérios de Aceitação do Risco:** parâmetros que visam produzir a lucratividade esperada pelos acionistas, mantendo a credibilidade da instituição junto ao mercado.
- 3 – Critérios de Impedimento:** restrições que impedem o cliente de operar com crédito.
- 4 – Critérios de Análise de Clientes:** quais os pontos de análise relevantes para cada tipo de cliente.
- 5 – Concessão de Limite de Crédito e Operações de Crédito:** separar a análise do cliente (limite de crédito) da análise da operação de crédito, ou seja, da capacidade de pagamento da operação.

Além desses fatores, na fixação da Política de Crédito de um banco, devem ser observadas as normas emitidas pelas autoridades monetárias.

2. RISCO DE CRÉDITO

O risco é definido por GITMAN (2002, p. 202-203) como “*a possibilidade de prejuízo financeiro ou então a variabilidade de retornos associada a um determinado ativo*”. O risco sempre está presente nas operações de crédito, não existe crédito sem risco, pois sempre há a possibilidade de que eventos imprevistos e adversos possam acontecer e impossibilitar o pagamento da obrigação. O risco assumido deve ser medido e os critérios de administração de risco vão desde os aspectos que serão observados na análise e priorização de clientes e negócios, até em relação à composição e ao acompanhamento da carteira que define as concentrações máximas admitidas em cada grupo de clientes quanto ao porte, segmento de atuação e risco.

O risco de crédito é a probabilidade de que o tomador de recursos não queira ou não possa cumprir suas obrigações de pagar tanto o principal como os respectivos juros da dívida. Trata-se do risco predominante nas operações creditícias.

O risco de crédito abrange vários riscos:

- **Risco de Inadimplência:** risco de perda decorrente da incapacidade do tomador de pagar os juros e/ou o principal no prazo acordado.
- **Risco de Degradação de Crédito:** riscos de perdas pela queda da qualidade creditícia do tomador, gerando a perda no valor de suas obrigações.
- **Risco de Garantias:** risco de perda pela redução do valor de mercado das garantias oferecidas pelo tomador do empréstimo.
- **Risco Soberano:** risco de perda pela incapacidade de um tomador em honrar seus compromissos em devido a mudanças na política nacional imposta por seu país sede.
- **Risco de Concentração:** risco de perdas potenciais em decorrência da concentração do crédito em poucas contrapartes.

As instituições financeiras possuem uma atividade em que os riscos estão sempre presentes. A capacidade de administrar riscos de forma eficiente, eficaz e responsável é que define a sobrevivência num mercado altamente competitivo. A análise e administração do risco baseiam-se no processamento das informações sobre o proponente de crédito. A avaliação do risco de crédito reflete a diversidade, qualidade e origem das informações disponíveis para análise.

Existem vários métodos de análise e avaliação do risco de crédito. Os mais utilizados são:

- Método da Análise da Ficha de Crédito

Consiste na atribuição de pontuação aos parâmetros definidos, a cada fator emite-se um valor subjetivo positivo ou negativo. Se, no final, o número de fatores com classificações positivas for superior ao dos negativos, então o parecer será favorável à concessão do crédito. É considerado o método mais simples de avaliação de risco de crédito.

A equação mais utilizada para representar o risco de crédito é:

Risco de Crédito = caráter do cliente + capacidade de gestão + valor do patrimônio + garantias de crédito + contexto do mercado

- Método do Credit Scoring

Análise utilizada para avaliação da qualidade de crédito de clientes, através da ponderação de vários fatores – atividade econômica, faturamento, patrimônio, entre outros, classificando os clientes em duas categorias:

- Bons Pagadores: os que, potencialmente, têm condições para honrar seus compromissos;
- Maus Pagadores: os que, potencialmente, não reúnem as condições para cumprir as obrigações do crédito.

Esse sistema dependerá da qualidade das informações recolhidas e da capacidade de relacionar estas informações. Além disso, é preciso processar uma grande quantidade de dados para a sua construção. A análise de dados facilita o entendimento e exploração do risco do cliente, criando estimativas precisas das probabilidades dos créditos serem honrados, definindo um critério que busque a maximização das receitas e a minimização das perdas, fornecendo uma base estatística sólida para a tomada de decisões.

- Método do Risk Rating

Nesta metodologia são avaliados diversos fatores, atribuindo uma nota a cada um deles e, posteriormente, uma nota final ao conjunto destes fatores analisados. Com base

nesta nota final é atribuída uma classificação para o risco (*risk rating*), que determina o risco de crédito que a instituição dará ao tomador de crédito. Normalmente, são utilizadas escalas de 1 a 10, de 1 a 4, de A a E, e combinações de letras e números.

A principal vantagem deste tipo de análise é que possibilita o acesso às decisões de crédito por pessoas que não sejam especialistas na avaliação de riscos e crédito. Outra vantagem é permitir que grandes empresas que trabalham com crédito em massa processem muitas propostas em um curto período de tempo.

O gerenciamento de risco de crédito dos portfólios de instituições financeiras é realizado através de modelos de risco de crédito, que estimam as perdas esperadas em um portfólio de crédito. Esta metodologia é semelhante à utilizada nos modelos de *Value at Risk* (VaR) empregadas por grupos de administração de risco de mercado. O *Value at Risk* procura demonstrar em uma única medida, a expectativa das possíveis perdas de uma carteira, com determinado nível de confiança, em um intervalo de tempo, dentro de condições normais de mercado. O Var não é um limite máximo de perdas, e sim, um número associado a um nível de confiança.

Outra metodologia muito utilizada é o *Risk Adjusted Return on Capital* (RAROC), trata-se de uma mensuração da rentabilidade baseada no risco, utilizada para a análise do desempenho do ajuste de risco e fornecendo uma visão sólida da rentabilidade cruzada com os negócios.

2.1. Risco nas Instituições Financeiras

A gestão de riscos é uma atividade fundamental nas instituições financeiras, sendo composta por diversas áreas da organização, além do risco de crédito, as instituições financeiras estão submetidas a outros riscos:

- Risco de Liquidez:

Está relacionado à capacidade da instituição de possuir o capital necessário para atender exigências de caixa, margem e garantias das contrapartes e atender as retiradas de capital no prazo necessário, ou seja, é a incerteza quanto à possibilidade de transformar rapidamente os investimentos em dinheiro.

- Risco de Mercado:

Risco que afeta todas as empresas, em função de flutuações de variáveis financeiras como commodities, índices de inflação, taxas de juros, taxas de câmbio.

- Riscos Operacionais:

São riscos relacionados a falhas ou inadequação nos processos internos e/ou externos, sistemas ou pessoas de uma instituição. Fraudes, demandas trabalhistas e falhas em sistemas de tecnologia são exemplos de eventos considerados riscos operacionais.

- Risco País ou Soberano:

Risco país é um indicador utilizado para orientar os investidores estrangeiros a respeito da situação financeira de um mercado emergente. Está relacionado à possibilidade de perdas em razão da situação econômica do país onde se realizou o investimento.

- Risco Sistêmico:

Risco presente no sistema financeiro de que a falência de uma instituição financeira gere um efeito em cadeia de falências, levando ao colapso toda a estrutura de bancos e financeiras, devido ao inter-relacionamento entre estas empresas.

- Risco Legal:

O risco legal é a possibilidade de perdas pela falta de cumprimento das leis, normas e regulamentos. É a possibilidade de perdas decorrentes da inobservância de dispositivos legais ou regulamentares.

2.2. Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa – PCLD

A constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa representa uma estimativa de perda provável na realização dos créditos de acordo com os Princípios de Contabilidade, em especial ao da Realização da Receita e Confrontação com a Despesa. Nas instituições financeiras esta provisão apresenta características específicas se comparada aos procedimentos praticados por outras empresas, em função do ativo a ser provisionado.

O Banco Central determina que os bancos comerciais façam a provisão de determinados percentuais do total de empréstimos efetuados, a fim de compor a rubrica provisão para crédito de liquidação duvidosa (PCLD). Os critérios para a constituição da PCLD tornaram-se mais rígidos a partir da Resolução BACEN n. 2.682, de 21/12/1999, devido aos novos percentuais que passaram a ser utilizados na composição da PCLD e a efetiva qualidade na concessão do crédito passou a ser fundamental.

Pela Resolução anterior, os bancos realizam provisão de todo o valor da operação ao transferi-la para crédito em liquidação, o que em geral ocorria com 60 dias de atraso.

Já pela atual Resolução, as operações de crédito são classificadas em ordem crescente de risco, fazendo com que as instituições financeiras passassem a classificar as operações de crédito por níveis de risco, levando em conta aspectos da operação, do devedor e de seus garantidores:

- I – nível AA - não há provisão;
- II – nível A - provisão de 0,5% sobre o valor das operações;
- III – Nível B - provisão de 1% sobre o valor das operações;
- IV – nível C - provisão de 3% sobre o valor das operações;
- V – nível D - provisão de 10% sobre o valor das operações;
- VI – nível E - provisão de 30% sobre o valor das operações;
- VII – nível F - provisão de 50% sobre o valor das operações;
- VIII – nível G - provisão de 70% sobre o valor das operações;
- IX – nível H - provisão de 100% sobre o valor das operações.

Dessa forma, quanto maior o risco da operação, maior será a provisão para devedores duvidosos, chegando, no maior risco, a provisionar todo o valor da operação para cobrir a possível inadimplência de suas operações. Portanto, os novos critérios exigem um melhor gerenciamento da carteira de ativos, pois a provisão é realizada na contratação da operação, de acordo com sua classificação.

A classificação é de responsabilidade das instituições financeiras, porém, o Banco Central as monitora através de auditoria, mantendo um rigoroso controle sobre as condições de concessão de crédito financeiro como forma de fortalecimento do sistema financeiro nacional.

3. METODOLOGIA

A metodologia utilizada neste trabalho está em concordância com a proposta de estudo, através dos meios mais adequados, no intuito de ser atingido o objetivo. Assim sendo, este trabalho é um estudo de caso descritivo qualitativo, do tipo casos múltiplos, através da observação de diversas variáveis, de modo a comparar e constatar as diversas metodologias de análise de crédito para Pessoa Jurídica em uma agência do Banco Beta, localizada em Porto Alegre/RS.

Segundo YIN (2001), os estudos de caso representam a estratégia preferida quando se colocam questões do tipo ‘como’ e ‘por que’, quando o pesquisador tem pouco controle sobre eventos e quando o foco se encontra em fenômenos contemporâneos inseridos em algum contexto de vida real.

Conforme ROESCH (2005), a pesquisa qualitativa é um método onde o pesquisador tem contato direto com a situação estudada, podendo iniciar a pesquisa com focos de interesses amplos e, à medida que o estudo avança, estes focos vão sendo definidos. É uma pesquisa que proporciona maior flexibilidade na análise dos resultados.

Neste trabalho foi utilizada a pesquisa bibliográfica para o embasamento teórico acerca do assunto escolhido, e pesquisa documental, tanto do órgão externo legal regulador, o BACEN, quanto nos documentos internos da instituição pesquisada, aproximando e, conseqüentemente, permitindo uma comparação e a análise entre teoria *versus* prática. Este método também permitiu o entendimento da generalidade de todo o processo, dentro do seu contexto de realidade. O estudo de caso justifica-se tendo em vista que se constitui em uma análise profunda de poucos objetos, de maneira que permitiu seu conhecimento amplo e detalhado.

Visando examinar cada metodologia de análise de crédito de uma agência do Banco Beta, foi escolhida uma amostra de cada uma das metodologias utilizadas pela agência, tendo sido selecionadas dentre as empresas clientes de cada metodologia, uma empresa adimplente, uma inadimplente e uma que teve indeferida a solicitação de limite de crédito, conforme abaixo:

Metodologia A:

- Empresa Roupas Ltda. – adimplente;

- Empresa Couros Ltda. – solicitação indeferida;
- Empresa Equipamentos de Bar Ltda. – Inadimplente.

Metodologia B:

- Empresa Peças de Automóveis Ltda. – adimplente;
- Empresa Bar e Restaurante Ltda. – solicitação indeferida;
- Empresa Comércio de Livros Ltda. – Inadimplente.

Metodologia C:

- Empresa Engenharia Ambiental Ltda. – adimplente;
- Empresa Pisos Ltda. – solicitação indeferida;
- Empresa Plásticos Ltda. – Inadimplente.

Metodologia D:

- Empresa Mídias Ltda. – adimplente;
- Empresa Consultoria de Informática Ltda. – solicitação indeferida;
- Empresa Fomento Comercial Ltda. – Inadimplente.

A amostra utilizada é do tipo não-probabilística, escolhida intencionalmente por conveniência pelo autor, que acredita ser suficiente para demonstrar os objetivos estudados. Os nomes das empresas selecionadas foram alterados, evitando sua exposição; portanto, os nomes citados no trabalho foram criados aleatoriamente pelo autor.

A pesquisa de informações das empresas tem como base o roteiro de coleta de dados (ANEXO A). As informações coletadas de cada empresa foram analisadas e comentadas, destacando os principais tópicos e sua relação, direta ou indireta, com a análise do limite de crédito da empresa. No instrumento de pesquisa estão as informações básicas utilizadas pelo Banco Beta para análise do limite de crédito. Com base nestas informações foi identificado como cada um destes itens afetou a análise de crédito das empresas selecionadas.

4. ESTUDO DE CASO

O estudo foi realizado em uma agência de instituição financeira brasileira, aqui chamada de Banco Beta. O Banco Beta tem presença em todo o território nacional, possuindo uma das maiores carteiras de crédito do país. A agência escolhida está localizada em Porto Alegre, no Estado do Rio Grande do Sul. Trata-se de uma agência de bairro que opera com pessoas físicas e jurídicas. A carteira de clientes Pessoa Jurídica é formada por micro, pequenas e médias empresas, nas mais diversas áreas de atuação, desde empresários individuais até pequenas indústrias. A agência conta com aproximadamente 1.200 clientes Pessoa Jurídica tomadores de crédito, com os mais variados perfis de utilização de crédito.

O Banco Beta define limite de crédito como a exposição máxima ao risco de crédito que admite assumir com o cliente, independentemente do prazo e finalidade do crédito, observados a Política de Crédito e Risco de Crédito, o percentual de impacto de cada operação na margem operacional e as demais condições estabelecidas no limite para a sua utilização.

No Banco Beta o limite de crédito é dividido em dois subgrupos: recebíveis e demais operações. No subgrupo ‘recebíveis’ impactam operações de antecipação de recebíveis, operações lastreadas por recebíveis e recebíveis de créditos a performar. Já o subgrupo ‘demais operações’ divide-se em operações de curto prazo, negócios internacionais e operações de longo prazo. No curto prazo impactam operações de cheque especial, cartão de crédito e capital de giro com prazo inferior a 24 meses, enquanto que no longo prazo impactam operações de investimento e capital de giro com prazo a partir de 24 parcelas. Nos negócios internacionais entram operações de financiamento à importação e exportação. De acordo com a nova regulação de Basiléia, os limites de crédito são classificados em nove níveis de risco **AAA, AA, A, B+, B, C+, C, D e E**.

O limite de crédito é estabelecido com o voto de três membros do Comitê de Crédito. Nas agências, o Comitê de Crédito é composto pelos gerentes de contas, pelo gerente de administração e pelo gerente geral, sendo que este tem voto obrigatório. Na divisão de crédito, o Comitê de Crédito é formado pelos gerentes de equipes.

Na agência há quatro metodologias para análise do limite de crédito de pessoas jurídicas:

4.1 – Metodologia A

Destinada à análise de limite de crédito de empresa, empresário individual, firma individual e micro empreendedor individual com menos de um ano de experiência em operações de crédito no banco. Utiliza e pondera variáveis cadastrais e comportamentais da empresa, dos sócios com participação no capital igual ou superior a 25% e dos sócio-dirigentes, independentemente do percentual de participação no capital. Essas variáveis são obtidas dos sistemas corporativos do banco e de bases externas (Serasa, CCF e SCR), inclusive sobre o comportamento de crédito no Sistema Financeiro Nacional (tempo de relacionamento com outros bancos, pontualidade e endividamento bancário).

Para efetuar a análise de risco e limite de crédito na Metodologia A é necessário:

- a Relação de Faturamento dos últimos 12 meses da empresa preenchida e assinada;
- informações relativas ao faturamento no mercado interno (vendas à vista e a prazo, prazo médio de recebimento e percentuais de recebíveis) e no mercado externo (exportações e importações);
- endividamento da empresa, dos sócios e dirigentes no Sistema Financeiro Nacional;
- consultar Serasa e CCF da empresa, dirigentes e sócios;
- revisar o cadastro da empresa, dos sócios e dirigentes.

Na metodologia A, os valores máximos que podem ser estabelecidos pela agência para cada grupo, subgrupo e para o limite de crédito total são:

Limite de Crédito Total	R\$ 500 mil
Recebíveis	R\$ 500 mil
Demais Operações	R\$ 300 mil
Curto Prazo	R\$ 100 mil
Negócios Internacionais	R\$ 150 mil
Longo Prazo	R\$ 150 mil
Investimento	R\$ 100 mil ou R\$ 50 mil
Capital de Giro	R\$ 100 mil ou R\$ 50 mil

Nos subgrupos do longo prazo o valor máximo de estabelecimento é de R\$ 100 mil para empresas riscos A ou B com mais de 2 anos de atividade. Para as demais empresas o valor máximo é de R\$ 50 mil.

Desta metodologia foram selecionas três empresas em situações distintas:

- Empresa Roupas Ltda.

Atua no ramo de comércio varejista de roupas para jovens. Localiza-se em Porto Alegre e foi constituída em março de 2010. O cálculo do limite de crédito foi realizado em abril de 2010, tendo como base um faturamento anual de R\$ 780.000,00, valor apenas previsto pelo proprietário. A empresa necessitava de linhas de crédito para capital de giro de curto prazo e antecipação de recebíveis, no caso cartões. A análise do limite de crédito da empresa resultou no seguinte portfólio de limites:

Limite de Crédito Total		R\$ 140 mil
Recebíveis	R\$ 100 mil	
Demais Operações	R\$ 40 mil	
Curto Prazo	R\$ 21 mil	
Negócios Internacionais	-	
Longo Prazo	R\$ 21 mil	
Investimento	R\$ 10,5 mil	
Capital de Giro	R\$ 10,5 mil	

Risco calculado: B

O limite de crédito atendeu à necessidade da empresa. Analisando seus dados, fica claro que a experiência do sócio-dirigente neste segmento de atuação foi importante no estabelecimento do limite de crédito. Por se tratar de uma empresa recém constituída, não possui endividamento, anotações cadastrais, nem utilização de cheque especial. A empresa não foi visitada pelo gerente da conta. O sócio-dirigente possui outras duas empresas, do mesmo segmento, com conta na agência. A mais antiga possui mais de 10 anos de conta, sem histórico de inadimplência. Este dirigente possui experiência de crédito no Banco Beta há 8 anos, sem atrasos no pagamento de suas obrigações. Atualmente, não possui endividamento no Sistema Financeiro Nacional, mas tem uma utilização média do cheque especial nos últimos 12 meses de 22% e, neste mesmo período, teve 2 títulos protestados, já regularizados. O outro sócio possui 16 anos de experiência de crédito no Banco Beta e 24 anos de conta, sem histórico de atrasos; não possui operações de crédito no SFN, nem utilização do cheque especial nos últimos 12 meses. O pequeno histórico da

empresa dificulta uma análise mais consistente por parte do banco, fazendo com que o limite seja menor, mas o bom histórico dos dois sócios, inclusive em outras empresas, favoreceu a análise da Roupas Ltda., gerando um portfólio de limite de crédito que atendesse suas necessidades. Um fato a destacar é que a maior necessidade de crédito era da linha de antecipação das vendas no cartão de crédito, na qual o banco não sofre riscos de inadimplemento.

- Empresa Couros Ltda.

Atua no ramo de comércio atacadista de couros, lãs e peles, localizada em Porto Alegre, empresa constituída em outubro de 2007. O cálculo do limite de crédito foi realizado em junho de 2010, quando a empresa abriu sua conta no Banco Beta. A empresa Couros Ltda. apresentava um faturamento anual de R\$ 1.595.243,00, declarado por contador. A empresa necessitava de linhas de crédito para antecipação de recebíveis, no caso desconto de títulos, e financiamentos para importação. A análise do limite de crédito da empresa resultou no seguinte portfólio de limites:

Limite de Crédito Total	R\$ 154 mil
Recebíveis	R\$ 92 mil
Demais Operações	R\$ 62 mil
Curto Prazo	R\$ 20 mil
Negócios Internacionais	R\$ 14 mil
Longo Prazo	R\$ 28 mil
Investimento	R\$ 10,5 mil
Capital de Giro	R\$ 10,5 mil

Risco calculado: C

O limite de crédito não atendeu às necessidades da empresa. Apesar da empresa Couros Ltda. já atuar no mercado há quase três anos, tanto seu histórico no Sistema Financeiro Nacional quanto o do sócio-dirigente não são bons. A empresa apresenta um endividamento de curto prazo no SFN de aproximadamente R\$ 600 mil reais, equivalente a 4,5 meses de faturamento, e um endividamento vencido há até 60 dias de R\$ 3.186,00, possuindo histórico de 14 atrasos nos últimos 12 meses. Além disso, ainda possui um título protestado. O sócio minoritário possui conta há 5 anos no Banco Beta, sem nunca ter

tomado crédito, também não possui endividamento no SFN. O sócio-dirigente possui conta no Banco Beta há 13 anos, operando com crédito há 2 anos, nos últimos 12 meses apresentou uma utilização média de 27% do seu cheque especial e teve 42 dias de excesso no cheque especial. Na visita à empresa, realizada pelo gerente da conta, foi detectado que apesar do conhecimento de mercado do sócio-dirente, falta organização financeira na empresa. Os atrasos ocorrem devido à falta de planejamento do fluxo de caixa da empresa, e não devido a dificuldades financeiras. No caso desta empresa, fica evidenciado que a solicitação da empresa não foi atendida na sua totalidade devido ao histórico ruim do seu endividamento. Nos 12 meses de vigência do limite de crédito, a empresa não apresentou atrasos nas operações de crédito com o Banco Beta.

- Empresa Equipamentos de Bar Ltda.

Atua no ramo de comércio atacadista de equipamentos de bares e restaurantes, localizada em Porto Alegre, empresa constituída em maio de 1996. O cálculo do limite de crédito foi realizado em março de 2010, quando a empresa abriu sua conta no Banco Beta. Apesar de ter sido constituída em 1996, a empresa estava inoperante até outubro de 2009. Para apurar o faturamento anual, foi realizada a média dos faturamentos que o dirigente da empresa declarou (novembro a fevereiro) e projetada esta média, resultando num faturamento anual de R\$ 1.085.133,00. A empresa necessitava de linhas de crédito para antecipação de recebíveis, no caso desconto de cheques, e financiamentos para aquisição de máquinas e equipamentos, no valor aproximado de R\$ 50 mil. A análise do limite de crédito da empresa resultou no seguinte portfólio de limites:

Limite de Crédito Total	R\$ 265 mil
Recebíveis	R\$ 145 mil
Demais Operações	R\$ 120 mil
Curto Prazo	R\$ 45 mil
Negócios Internacionais	-
Longo Prazo	R\$ 75 mil
Investimento	R\$ 60 mil
Capital de Giro	R\$ 15 mil
Risco calculado: B	

O limite de crédito atendeu às necessidades da empresa. Tanto a empresa quanto os dois sócios não possuíam endividamento no Sistema Financeiro Nacional, nem histórico de atrasos ou restrições cadastrais. Nenhum dos sócios possuía contas ou experiência de crédito no Banco Beta. O limite de crédito foi calculado e estabelecido, principalmente, pelo tempo que a empresa tinha no mercado (quase 14 anos), pois, pelo sistema de cálculo do banco, a informação necessária é a data de constituição do CNPJ e não a efetiva atuação no mercado. Apesar de inativa, a empresa Equipamentos de Bar Ltda. permaneceu com o CNPJ ativo na Receita Federal. Portanto, o cálculo do limite de crédito foi estabelecido com base em uma empresa ativa desde 1996. Outro fator importante é que, nesta metodologia, não é apurada a concentração de vendas da empresa. A Equipamentos de Bar necessitava comprar equipamentos para aumentar sua produção, devido ao fechamento de um contrato com uma grande rede de restaurantes, que concentraria 80% de suas vendas. O Banco Beta financiou a compra das máquinas para atender ao aumento da demanda da empresa. Durante oito meses a empresa permaneceu com todas as suas obrigações junto ao Banco Beta em dia, mas com o cancelamento do contrato com a rede de restaurantes a empresa entrou em uma crise financeira. O fim do contrato reduziu drasticamente as receitas, e os custos fixos permaneceram em níveis elevados, tornando impossível o cumprimento das obrigações financeiras da empresa, levando-a a inadimplência perante o Banco Beta. Neste caso, ocorreram dois fatores que aumentavam a exposição ao risco do banco e que não foram computados no cálculo do limite de crédito: o tempo de atividade e a concentração de vendas. Caso estes fatores tivessem sido computados, provavelmente o limite estabelecido teria sido menor, fazendo com que o banco não tivesse se exposto tanto e diminuiria o prejuízo causado pelo inadimplemento da empresa Equipamentos de Bar Ltda.

Análise da Metodologia A:

A metodologia A destina-se a empresas que possuem pouca ou nenhuma experiência de crédito com o Banco Beta, por isso os limites calculados são, geralmente, pequenos, seguindo as normas de crédito que dizem que não se empresta para quem não se conhece. No entanto, as restrições no crédito dificultam o relacionamento com empresas novas, que buscam no banco uma forma de financiar os investimentos operacionais iniciais. Nesta metodologia, os maiores limites são para linhas de recebíveis, ou seja, a

empresa já teve estar vendendo para conseguir utilizar essas linhas. Os limites de longo prazo são modestos, dificultando o atendimento das necessidades, principalmente de investimentos para a compra de máquinas e equipamentos de empresas novas. As margens para investimentos poderiam ser maiores nesta metodologia, pois os bens financiados se configuram como garantias da operação, assim como ocorre com os recebíveis. Além disso, as linhas de investimento são uma forma de fidelizar o cliente, pois a empresa fica vinculada ao banco por longo período de tempo. Outro ponto de melhoria nesta metodologia seria a inclusão do fator concentração de vendas da empresa, que é utilizado em todas as outras metodologias e nesta foi deixado de lado, trata-se de uma informação simples que poderia diminuir a exposição ao risco de crédito.

4.2 – Metodologia B

Metodologia destinada à análise de limite de crédito de empresas, empresários individuais, firmas individuais e micro empreendedores individuais com, no mínimo, um ano de experiência em operações de crédito no banco. Utiliza variáveis cadastrais e comportamentais da empresa, dos sócios com participação no capital igual ou superior a 25% e dos sócio-dirigentes, independentemente do percentual de participação no capital, capturadas automaticamente dos sistemas corporativos do Banco Beta

Para efetuar a análise de risco e limite de crédito na Metodologia B é necessário:

- a Relação de Faturamento dos últimos 12 meses da empresa, preenchida e assinada;
- informações relativas ao faturamento no mercado interno (vendas à vista e a prazo, prazo médio de recebimento e percentuais de recebíveis) e no mercado externo (exportações e importações);
- informações da empresa (margem de lucros, principais clientes, concentração de vendas, principais fornecedores, bancos que a empresa mantém conta, valor médio da folha de pagamento, valor médio de compras).
- informações sobre pontualidade no pagamento de suas obrigações com o banco e com fontes externas;
- tipo de propriedade da empresa;
- endividamento da empresa, dos sócios e dirigentes no Sistema Financeiro Nacional;
- consultas ao Serasa e CCF da empresa, dirigentes e sócios;
- revisão do cadastro da empresa, dos sócios e dirigentes.

Na metodologia B os valores máximos que podem ser estabelecidos pela agência, para cada grupo, subgrupo e para o limite de crédito total são:

Limite de Crédito Total	R\$ 800 mil
Recebíveis	R\$ 800 mil
Demais Operações	R\$ 500 mil/ R\$ 400 mil/R\$ 300mil
Curto Prazo	R\$ 300 mil/ R\$ 200 mil/ R\$ 100 mil
Negócios Internacionais	R\$ 250 mil/ R\$ 200 mil/ R\$ 150 mil
Longo Prazo	R\$ 300 mil/ R\$ 200 mil/ R\$ 100 mil
Investimento	R\$ 300 mil/ R\$ 200 mil/ R\$ 100 mil
Capital de Giro	R\$ 250 mil/ R\$ 200 mil/ R\$ 50 mil

No grupo ‘demais operações’ o limite máximo é de R\$ 500 mil apenas para empresas risco A ou B com mais de 2 anos de atividade; para empresas risco A ou B com menos de 2 anos de atividade o limite máximo é R\$ 400 mil; e para as demais empresas o valor máximo é de R\$ 300 mil. A diferenciação de valores máximos para estabelecimento utilizada no grupo ‘demais operações’ também é utilizada nos seus subgrupos, seguindo as premissas de risco da empresa e tempo de atividade, para diferenciar os valores máximos para estabelecimento.

Desta metodologia foram selecionas três empresas em situações distintas:

- Empresa Peças de Automóveis Ltda.

Atuando no ramo de fabricação e importação de peças para automóveis, localizada em Porto Alegre, esta empresa foi constituída em julho de 2008. O cálculo do limite de crédito foi realizado em julho de 2010, tendo como base um faturamento anual de R\$ 1.649.830,00, conforme declaração de contador e dirigente. A empresa precisava de linhas de investimento de longo prazo para a compra de máquinas e de desconto de títulos para financiar suas vendas. A análise do limite de crédito da empresa resultou no seguinte portfólio de limites:

Limite de Crédito Total	R\$ 500 mil
Recebíveis	R\$ 350 mil
Demais Operações	R\$ 239 mil
Curto Prazo	R\$ 39 mil
Negócios Internacionais	-
Longo Prazo	R\$ 200 mil
Investimento	R\$ 100 mil
Capital de Giro	R\$ 100 mil

Risco calculado: B

O limite de crédito atendeu às necessidades da empresa. Apesar da concentração das vendas ser elevada (59 a 79%), a empresa possui ótimo histórico com o banco, sem cheques devolvidos e com uma média de utilização do cheque especial nos últimos 12 meses de 1%. No último ano a empresa teve um crescimento no seu faturamento de 59% devido ao fechamento de novos contratos. Além disso, manteve o endividamento de curto prazo estável em torno de R\$ 280 mil. Um dos sócios possui experiência de crédito com o Banco Beta de 20 anos, sem atrasos, mas nos últimos 12 meses teve 11 excessos no cheque especial. O outro sócio, que também possui 50% de participação no capital de empresa, não tem conta no Banco Beta, nem endividamento no Sistema Financeiro Nacional. Os dois sócios não possuem anotações cadastrais. Mesmo possuindo apenas 2 anos de conta, a empresa teve sucesso nas suas solicitações, pois vem mostrando um crescimento no seu faturamento e está diminuindo a concentração das suas vendas. No ano anterior, 90% das vendas eram para a mesma empresa. O endividamento de curto prazo vem diminuindo em relação às receitas e o fluxo de caixa está mais equilibrado, fazendo com que a empresa praticamente não utilize o cheque especial.

- Empresa Bar e Restaurante Ltda.

Atuante no ramo de bares e restaurantes, localizada em Porto Alegre, esta empresa foi constituída em novembro de 2006, tendo conta no Banco Beta desde sua criação. Possui faturamento anual de R\$ 936.038,00, declarado apenas pelo dirigente. Já possuía operação de antecipação de cartões contratada, mas gostaria de aumentar o valor da operação, o que não era possível com o limite anterior. O limite anterior diminuiu as margens de curto prazo disponíveis, fazendo com que a operação de capital de giro não

pudesse ser reutilizada. Durante a vigência do limite de crédito, a empresa somente foi amortizando a operação de capital de giro. Mas ela necessitava voltar a utilizar a operação de capital de giro de R\$ 30.000,00. A análise do limite de crédito foi realizada em julho de 2010 e resultou no seguinte portfólio de limites:

Limite de Crédito Total	R\$ 390 mil
Recebíveis	R\$ 280 mil
Demais Operações	R\$ 110 mil
Curto Prazo	R\$ 10 mil
Negócios Internacionais	-
Longo Prazo	R\$ 100 mil
Investimento	R\$ 75 mil
Capital de Giro	R\$ 25 mil

Risco calculado: C

O portfólio de limites não atendeu totalmente à necessidade da empresa. A margem de recebíveis aumentou de R\$ 200 mil para R\$ 280 mil, mas ainda ficou aquém de suas expectativas. Já a margem para capital de giro de curto prazo passou de R\$ 5 mil para R\$ 10 mil, ficando menor que o valor da operação já contratada, e não permitindo a reutilização dos valores já pagos. A necessidade da empresa não foi atendida devido ao seu histórico, que teve um péssimo ano em 2009, com queda significativa no faturamento, causando atrasos no pagamento de suas obrigações. Nos últimos 12 meses, a empresa teve 16 cheques devolvidos, sendo que 4 destes foram apenas nos últimos 6 meses. Além disso, também nos últimos 12 meses, houve uma média de utilização do cheque especial de 15%, apesar de nos últimos 6 meses a média ter baixado para 6%. A empresa já não possui títulos protestados, como ocorreu na análise anterior, e o endividamento de curto prazo que era de 24% diminuiu para 11% do faturamento anual. Os dois sócios da empresa não possuem endividamento no SFN, nem anotações cadastrais. Apesar da melhora na situação financeira da empresa nos primeiros meses de 2010, o novo limite de crédito ainda refletiu os problemas enfrentados em 2009. Na análise, houve uma elevação de margem significativa para operações de antecipação de recebíveis, que possuem maiores garantias. Já no capital de giro de curto prazo, que possui apenas a fiança dos sócios como garantia, houve maior prudência.

- Empresa Comércio de Livros Ltda.

Atua no ramo de comércio varejista de livros, em um campus universitário de Porto Alegre. Foi constituída em janeiro de 2001. O cálculo do limite de crédito foi realizado em maio de 2010, com base num faturamento de R\$ 1.741.000,00, declarado pelo dirigente. A empresa buscava linhas de crédito para antecipação de recebíveis, principalmente cartões a performar, e aumentar de R\$ 30 mil para R\$ 60 mil a linha de capital de giro de curto prazo. A análise do limite de crédito da empresa resultou no seguinte portfólio de limites:

Limite de Crédito Total	R\$ 500 mil
Recebíveis	R\$ 345 mil
Demais Operações	R\$ 300 mil
Curto Prazo	R\$ 100 mil
Negócios Internacionais	-
Longo Prazo	R\$ 100 mil
Investimento	R\$ 100 mil
Capital de Giro	R\$ 50 mil

Risco calculado: C

A empresa teve a sua solicitação de limite de crédito atendida. A Comércio de Livros Ltda. não possuía histórico de excessos na conta, nem cheques devolvidos nos últimos 12 meses, porém a utilização média do cheque cresceu de 22%, nos últimos 12 meses, para 35% nos últimos 6 meses. O endividamento no curto prazo era de R\$ 160 mil e, no longo prazo, de R\$ 214 mil, mantendo o nível de anos anteriores. No último ano teve 2 títulos protestados. A empresa possui grande sazonalidade nas suas vendas: nas férias realiza pouco volume de vendas, e no retorno das aulas tem picos de vendas que vão diminuindo ao longo do semestre letivo. O sócio dirigente tem conta no Banco Beta há 6 anos, sem histórico de atrasos, mas com uma utilização média do cheque especial de 14%. O outro sócio não é analisável por possuir menos de 5% do capital da empresa e não ter ingerência. Em janeiro de 2011 a empresa começou a apresentar atrasos e em abril deixou de pagar suas obrigações, devido ao fim do contrato de locação do imóvel onde se estabelecia. Mesmo transferindo-se para um local próximo, suas vendas diminuíram drasticamente, por não estar mais localizada dentro do campus universitário, além de ter

arcado com os custos da transferência de local. A principal falha no estabelecimento do limite de crédito foi a informação incorreta da concentração de vendas da empresa, que declarou possuir concentração menor que 20% pelo fato de vender para diversos estudantes quando, na verdade, havia concentração, pois praticamente todos os estudantes eram da mesma Universidade. Com esta informação incorreta o limite de crédito não considerou este risco, estabelecendo valores acima do aceitável para uma empresa com esta situação.

Análise da Metodologia B:

A metodologia B é destinada a empresas menores ou que possuem maior tempo de relacionamento com o Banco Beta. Os limites calculados, geralmente, são adequados ao porte das empresas e ao risco que o banco está disposto a assumir, mesmo que a forma massificada de análise dos limites de crédito dificulte a avaliação das particularidades de cada cliente. No entanto, existem algumas fragilidades nas análises, principalmente da confiabilidade dos dados utilizados na análise do limite de crédito. Algumas informações importantes como o faturamento podem ser prestadas apenas pelo dirigente da empresa, sem necessidade de confirmação do contador, necessitando que o gerente de contas da empresa verifique se os valores informados estão de acordo com o porte da empresa. No mercado bancário atual, onde a cobrança por metas é muito forte, a verificação de uma informação tão importante quanto o faturamento não deveria ficar a cargo do gerente de contas, pois ele está diretamente interessado em emprestar dinheiro para a empresa, e o faturamento é um fator principal para o estabelecimento do limite. Além disso, é difícil para o gerente avaliar se o faturamento declarado está adequado ou se está 10%, 20% ou 80% acima do que realmente a empresa fatura, pois ele atende empresas de mais diversos ramos de atividade.

4.3 – Metodologia C

Metodologia utilizada para clientes analisados no âmbito das agências por meio da metodologia B, quando propostos valores superiores aos valores máximos que podem ser estabelecidos pela agência. O deferimento do limite de crédito é realizado pela Divisão de Crédito do Banco Beta. Podem ter limite de crédito estabelecido pela Metodologia C as

empresas merecedoras de tratamento diferenciado e que atendam às seguintes condições cumulativamente:

- classificadas como risco AAA a C;
- com faturamento bruto anual entre R\$ 1 milhão e R\$ 400 milhões;
- com proposta de limite de crédito de até R\$ 3,5 milhões;
- que possuam histórico de análise de limite de crédito há pelo menos dois anos.

Pode ser encaminhada proposta de limite de crédito para a Divisão de Crédito somente quando o cliente atender a todas as condições abaixo:

- cadastros da empresa, sócios e dirigentes revisados e atualizados;
- faturamento bruto anual atualizado no cadastro;
- detalhamento de vendas à vista e à prazo atualizado nos últimos doze meses;
- empresa, sócios ou titular e dirigentes sem operações em atraso ou prejuízo no Banco;
- empresa sem operação em atraso ou prejuízo no SFN.

Nesta metodologia, a agência encaminha a proposta de limite de crédito para a Divisão de Crédito do Banco juntamente com um parecer sobre a empresa em estudo, abordando os seguintes aspectos:

- detalhamento da atividade econômica (produtos fabricados e serviços comercializados);
- principais clientes;
- principais fornecedores;
- variações bruscas no faturamento, caso existam;
- ponderações sobre o histórico ou restrições em ser da empresa ou dos sócios;
- esclarecimento caso se verifique histórico de atrasos no Sistema Financeiro ou elevado/crescente endividamento;
- informações sobre perspectivas de investimentos da empresa;
- esclarecimentos sobre impostos em atraso ou adesão ao Refis ou PAES, se existentes;
- outros considerados relevantes.

As três empresas selecionadas nesta metodologia foram:

- Empresa Engenharia Ambiental Ltda.

A empresa presta serviços de engenharia ambiental, atuando nesta área desde abril de 2005, tendo aberto conta no Banco Beta em agosto de 2005. Devido ao fechamento de novos contratos com grandes hidrelétricas, a empresa necessita de capital de giro, tanto de curto prazo para contratação de novos funcionários, quanto de longo

prazo para financiar os investimentos necessários para atender seus novos clientes. Atualmente, possui um faturamento anual de R\$ 6.920.310,00, declarado pelo contador e pelos dirigentes. O cálculo do limite de crédito foi realizado em agosto de 2010 e resultou no seguinte portfólio de limites:

Limite de Crédito Total	R\$ 900 mil
Recebíveis	-
Demais Operações	R\$ 900 mil
Curto Prazo	R\$ 700 mil
Negócios Internacionais	-
Longo Prazo	R\$ 900 mil
Investimento	R\$ 500 mil
Capital de Giro	R\$ 400 mil

Risco calculado: B

O limite de crédito atendeu às necessidades da empresa. A empresa possui longo relacionamento com o Banco Beta, sem histórico de atrasos ou anotações cadastrais. O endividamento da empresa no SFN é inexpressivo em relação ao faturamento. No curto prazo é de R\$ 445 mil e no longo prazo é de R\$ 485 mil. A empresa vem apresentando um grande crescimento nos últimos anos; seu faturamento cresceu 335% em 4 anos, em função da expansão da atuação por todo o território nacional. No último ano, não teve excesso na conta corrente, apesar de possuir uma utilização média de 29% do cheque especial. Nos últimos 6 meses chega a 58% de utilização média. A empresa foi visitada diversas vezes pelo gerente de contas, que comprovou a organização e a capacidade técnica da empresa. O sócio com participação de 12,5 % no capital da empresa possui conta no Banco Beta há 5 anos, sem histórico de atrasos ou de endividamento no SFN. O sócio majoritário não possui experiência de crédito no Banco Beta, nem endividamento no SFN. Os dois sócios não possuem histórico de anotações cadastrais e atuam há mais de 20 anos no ramo de engenharia ambiental. Os principais pontos que favoreceram o atendimento da solicitação da empresa, foi o excelente histórico de relacionamento com o banco e o crescimento apresentado pela empresa nos últimos anos e o baixo endividamento no SFN. Além de todos estes fatores, contribuiu para o atendimento da demanda da empresa a comprovação dos novos contratos fechados, que demandaria a

utilização de crédito bancário, mas a médio e longo prazo tornaram a empresa ainda mais rentável.

- Empresa Pisos Ltda.

A empresa atua no comércio varejista de pisos especiais para grandes ambientes desde junho de 2000 e, durante todo esse tempo, sempre trabalhou com o Banco Beta. Seus principais produtos são os pisos vinílicos, importados dos Estados Unidos e Bélgica, que possuem ótima aceitação no setor hoteleiro. Em virtude dos principais fornecedores passarem a ser empresas situadas fora do país, a empresa tem necessidade de aumentar suas margens de financiamento à importação de R\$ 200 mil para R\$ 1 milhão. O cálculo do limite de crédito foi realizado em julho de 2010, com base em um faturamento anual de R\$ 4.824.842,00, declarado pelo contador e pelos dirigentes, e resultou no seguinte portfólio de limites:

Limite de Crédito Total	R\$ 700 mil
Recebíveis	R\$ 150 mil
Demais Operações	R\$ 700 mil
Curto Prazo	R\$ 250 mil
Negócios Internacionais	R\$ 400 mil
Longo Prazo	R\$ 400 mil
Investimento	R\$ 200 mil
Capital de Giro	R\$ 200 mil

Risco calculado: A

A divisão de crédito atendeu parcialmente à solicitação de limite de crédito realizada pela agência. O limite de crédito para financiamentos à importação aumentou de R\$ 200 mil para R\$ 400 mil, ficando aquém das necessidades da empresa. Para a elevação do limite, a divisão de crédito considerou a inexistência de restrições, tanto da empresa quanto dos sócios, o histórico de pontualidade em operações com o Banco Beta e com o SFN, e o tempo de relacionamento com o banco. O sócio majoritário, com 80% do capital social, possui conta no banco há 14 anos, não tendo endividamento no SFN. Já o outro sócio, possui 10 anos de conta no Banco Beta, também sem endividamento no SFN, possuindo como bens um apartamento no valor de R\$ 73 mil. A divisão de crédito

ponderou a solicitação da agência devido ao baixo montante de bens em nome dos sócios, o fato do índice de liquidez dos títulos da empresa em cobrança no banco estar muito baixo (55%) e a média mensal de faturamento (R\$ 402 mil). Nesta análise houve uma rigidez excessiva no estabelecimento do limite de crédito, pois apesar do excelente histórico da empresa, a Divisão de Crédito apontou fatores restritivos à solicitação da agência que não justificam o valor estabelecido para financiamentos à importação. A questão de garantias deve ser verificada no estudo de cada operação, a empresa utiliza como fiador dos seus financiamentos um terceiro que possui mais 1,5 milhão em patrimônio. O baixo índice de liquidez dos títulos deveria afetar apenas as margens de recebíveis, este índice baixo ocorre porque a empresa emite os títulos e muitas vezes seus clientes acabam pagando antecipadamente via depósito em conta e não através do boleto bancário. A média mensal de faturamento da empresa seria compatível com um limite de financiamento à importação de R\$ 1 milhão, já que estes financiamento possuem prazos de 180 à 360 dias, impactando durante todo o período no limite de crédito da empresa.

- Empresa Plásticos Ltda.

Empresa atua no ramo de fabricação de frascos plásticos, desde 1991, em Porto Alegre, possuindo conta no Banco Beta desde dezembro de 2007. O cálculo do limite de crédito foi realizado em junho de 2010, com base num faturamento de R\$ 2.387.405,00, declarado pelo dirigente. A empresa precisava aumentar a margem para desconto de títulos e de capital de giro de longo prazo. A análise do limite de crédito da empresa, realizada pela divisão de crédito, resultou no seguinte portfólio de limites:

Limite de Crédito Total	R\$ 600 mil
Recebíveis	R\$ 350 mil
Demais Operações	R\$ 250 mil
Curto Prazo	R\$ 50 mil
Negócios Internacionais	-
Longo Prazo	R\$ 200 mil
Investimento	R\$ 100 mil
Capital de Giro	R\$ 100 mil
Risco calculado: C	

A divisão de crédito atendeu parcialmente à solicitação da agência, aumentando de R\$ 300 mil para R\$ 350 mil o limite de recebíveis, mas mantendo o limite anterior de capital de giro de longo prazo. O aumento para a linha de desconto de títulos ocorreu pelo bom índice de liquidez dos títulos emitidos pela empresa (93%), pela diversificação da carteira de cobrança da empresa e histórico de adimplência com o Banco Beta. Não houve aumento para capital de giro de longo prazo devido a fatores como o histórico de 26 restrições no SERASA da empresa nos últimos 5 anos e o alto endividamento de curto prazo no SFN (R\$ 976 mil). Além disso, a empresa possui 38 excessos no cheque especial nos últimos 12 meses. A utilização média do cheque especial neste período foi de 44%, reduzindo para 26% nos últimos 6 meses. Os sócios não possuem conta no Banco Beta. O sócio majoritário, com 98% do capital social, possui endividamento no SFN de R\$ 25 mil e bens no valor total de R\$ 130 mil. O outro sócio não possui endividamento no SFN, mas tem 4 anotações cadastrais restritivas. No final de 2010, a empresa começou a passar por dificuldades devido a uma queda no faturamento, gerando atrasos nas suas obrigações com o banco. Como o atraso foi superior a 5 dias, o banco acabou bloqueando novas liberações de giro e desconto de duplicatas. Impossibilitada de descontar os títulos emitidos, a empresa ficou sem ter capital para fazer girar o negócio, tornando-se inadimplente desde então. Nesta análise, o principal problema encontrado foi a informação do faturamento declarado pela empresa que não condizia com a realidade, o faturamento super estimado fez com que os limites disponibilizados para empresa fossem maiores do que o recomendável, expondo o banco a um risco maior de inadimplência. Exigindo que a declaração de faturamento seja emitida pelo contador da empresa, juntamente com o dirigente, tornaria a informação mais confiável, tornando o estabelecimento do limite de crédito mais consistente com a realidade da empresa.

Análise da Metodologia C:

A metodologia C é destinada a empresas que já possuem histórico de crédito com o banco e necessitam de limites de créditos maiores. Apesar de ser uma análise menos massificada do que a metodologia B, ainda não permite uma análise mais aprofundada da empresa solicitante. A Divisão de Crédito que estabelece o limite fica localizada em outro Estado, dificultando o conhecimento tanto das peculiaridades locais que podem afetar as empresas, quanto da própria empresa. A análise é feita com base nos dados históricos, no parecer da agência e no panorama nacional do segmento em que a empresa atua. Também

possui o problema da confiabilidade dos dados, principalmente do faturamento, que não necessita de comprovação do contador para empresas optantes pelo Simples Nacional. Trata-se de uma análise mais consistente do que a que ocorre nas metodologias anteriores, pois é realizada por profissionais especializados na análise de crédito, que estão fora da agência, não estando expostos a pressões para atingir metas de crédito, tornando a análise mais técnica.

4.4 - Metodologia D

Metodologia de análise de crédito realizada pela Divisão de Crédito do Banco Beta, destinada a empresas não passíveis de análise na metodologia A e B com Receita Operacional menor ou igual a R\$ 400 milhões.

Não são passíveis de análise nas metodologias A e B, empresas:

- com situação de funcionamento diferente de operacional;
- que tenham como sócio Pessoa Jurídica ou que pertençam a grupo empresarial;
- com Atividade Econômica principal pertencente aos seguintes setores econômicos: agropecuária; holding; instituições financeiras; pesca e aquicultura; serviços comunitários e sociais; serviços de Administração Pública; extração vegetal.

Empresas analisáveis pelas metodologias A e B com faturamento bruto anual maior ou igual a R\$ 500 mil e Receita Operacional Líquida - ROL menor ou igual a R\$ 400 milhões, observadas as condições a seguir:

a) quando o limite de crédito calculado na metodologia A não atende a expectativa comercial da agência e o cliente seja merecedor de tratamento especial, desde que o faturamento bruto anual seja:

- maior ou igual a R\$ 2,4 milhões;
- maior ou igual a R\$ 500 mil e menor do que R\$ 1,2 milhão: exclusivamente quando empresa analisada anteriormente pela Divisão de Crédito (metodologia D);
- maior ou igual a R\$ 1,2 milhão e menor do que R\$ 2,4 milhões, desde que a empresa tenha sido analisada anteriormente pela Divisão de Crédito (metodologia D) ou atenda cumulativamente as seguintes condições: tempo de atividade superior a 3 anos; sem histórico de atraso ou prejuízo no SFN nos últimos dois anos; no caso de natureza jurídica

empresário individual, firma individual, ou micro empreendedor individual, titular sem histórico de anotações cadastrais impeditivas, atraso ou prejuízo no Banco Beta.

b) quando o limite de crédito calculado na metodologia B não atende à expectativa negocial da agência e o cliente seja merecedor de tratamento especial, desde que o faturamento bruto anual seja:

- maior ou igual a R\$ 5 milhões;

- maior ou igual a R\$ 500 mil e menor do que 5 milhões, exclusivamente quando a empresa foi analisada anteriormente pela Divisão de Crédito (metodologia D).

c) empresas em fase de instalação com previsão de ROL menor ou igual a R\$ 400 milhões;

d) cooperativas, exceto de crédito, com ROL menor ou igual a R\$ 400 milhões;

e) entidades sem fins lucrativos e demais entidades com receita líquida menor ou igual a R\$ 400 milhões;

f) Estados e Municípios com Receita Orçamentária Arrecadada menor ou igual a R\$ 400 milhões;

Para solicitar a análise de limite de crédito, os cadastros da empresa, sócios, dirigentes e procuradores devem estar confeccionados ou revisados. Devem ser realizadas pesquisas cadastrais do cliente, sócios e dirigentes junto a fontes externas. A empresa deve ser visitada, aproveitando-se para solicitar a seguinte documentação:

- para as empresas com tributos parcelados, autorização para consulta ao Refis ou PAES;
- preenchimento de questionário para avaliação de responsabilidade socioambiental ou Balanço Social ou Socioambiental;
- preenchimento de documento com informações adicionais da empresa (prazos das duplicatas a receber, total de compras, depreciação e amortização embutido nos custos, detalhamento do endividamento com outros bancos, prazos médios e informações sobre grupo econômico, se for o caso);
- três últimos Balanços Patrimoniais e DRE;
- três últimos balancetes mensais;

Juntamente com esta documentação, a agência deve enviar:

- relatório de visita a empresa;
- proposta de portfólio de limite;
- parecer fundamentado da agência, abordando os seguintes aspectos:

- a) breve histórico da empresa no mercado e em negócios com o Banco;

- b) perspectivas de negócios na área de crédito;
- c) garantias oferecidas para as linhas de crédito pleiteadas;
- d) justificativas de eventuais atrasos no Banco e no Sistema Financeiro Nacional;
- e) outros considerados relevantes, inclusive eventuais recomendações ou solicitações contidas no despacho da última análise;

Desta metodologia foram selecionas três empresas em situações distintas:

- Empresa Mídias Ltda.

Atua no ramo de publicidade e propaganda através da venda de espaços publicitários, desde abril de 2000, trabalhando desde sua constituição com o Banco Beta. Possui sede em Porto Alegre e escritórios em São Paulo e Rio de Janeiro. A carteira de clientes é composta por grandes empresas e pelo setor público. Devido ao fechamento de novos contratos, a empresa tem necessidade de aumentar os limites de capital de giro de curto prazo e investimento. Um analista da Divisão de Crédito realizou visita à empresa juntamente com o gerente da agência, para conhecer melhor a situação da empresa. O cálculo do limite de crédito foi realizado em agosto de 2010, resultando no seguinte portfólio de limites:

Limite de Crédito Total	R\$ 4.500 mil
Recebíveis	R\$ 1.000 mil
Demais Operações	R\$ 4.000 mil
Curto Prazo	R\$ 1.500 mil
Negócios Internacionais	-
Longo Prazo	R\$ 3.500 mil
Investimento	R\$ 3.000 mil
Capital de Giro	R\$ 2.500 mil

Risco calculado: A

A solicitação de limite de crédito foi integralmente atendida pela Divisão de Crédito. O principal ponto observado no Balanço 12/2009, em relação ao ano anterior foi o incremento de 37% nas vendas, passando da média mensal de receitas de R\$ 803 mil (ROB: R\$ 9.640 mil), para R\$ 1.102 mil (ROB: R\$ 13.230 mil), com boa margem de lucro líquido (10% da ROB). Houve investimento na empresa de 42% de seu lucro obtido

no exercício. No balancete de 06/2010 observa-se novo incremento no faturamento da empresa (15%, em relação à 06/2009, com média mensal de R\$ 1.255 mil), e elevação da margem de lucro líquido (16% da ROB). A empresa apresenta bom potencial de geração de caixa de acordo com análise EBITDA, que demonstrou 15,59% em 12/2007, 14,48% em 12/2008, 17,17% em 12/2009 e 28,41% em 06/2010. Também foram considerados a inexistência de restrições em nome da empresa e dos sócios, o bom histórico de negócios com o banco, o baixo endividamento no SFN (R\$ 330 mil) e as aplicações financeiras em nome da empresa, totalizando R\$ 934 mil. Além da situação financeira muito boa da empresa, a visita do analista foi importante no sucesso da solicitação, pois possibilitou que ele conhecesse a empresa mais a fundo, conversasse com os administradores entendendo a realidade da empresa e fazendo que tivesse segurança para estabelecer os limites solicitados pela agência.

- Empresa Consultoria de Informática Ltda.

Atua no ramo de consultoria, desenvolvimento e manutenção de sistemas de informática, desde novembro de 1994. Cliente do Banco Beta desde maio de 2001. A empresa está investindo, principalmente em equipamentos de informática e, em função disso, tem necessidade de aumentar a margem de investimentos para R\$ 400 mil e de capital de giro de longo prazo para R\$ 450 mil. O cálculo do limite de crédito na Divisão de Crédito do Banco Beta foi realizado em maio de 2010, resultando no seguinte portfólio de limites:

Limite de Crédito Total	R\$ 700 mil
Recebíveis	R\$ 200 mil
Demais Operações	R\$ 600 mil
Curto Prazo	R\$ 350 mil
Negócios Internacionais	-
Longo Prazo	R\$ 300 mil
Investimento	R\$ 300 mil
Capital de Giro	R\$ 300 mil
Risco calculado: D	

O portfólio de limites não atendeu às necessidades da empresa. A empresa não possui restrições e tem um longo relacionamento com o banco sem histórico de atrasos. Os sócios possuem quase R\$ 800 mil em recursos aplicados no Banco Beta. A Consultoria de Informática Ltda. teve em 2009 uma ROB de R\$ 9.770 mil e possui tradição de mais de 15 anos de atuação no mercado gaúcho. Apesar desses fatores, a solicitação da agência não foi atendida devido ao elevado endividamento geral (R\$ 1.478 mil), notadamente de origem bancária, ainda que o balancete de março de 2010 apresente redução do valor, e principalmente, devido à situação de passivo a descoberto. O passivo a descoberto foi justificado pela empresa em função da venda de seus principais produtos (sistemas e softwares) para uma grande empresa internacional, ficando com o contrato de prestação de serviços de manutenção, suporte técnico e atualização de versões destes produtos. Segundo o analista da Divisão de Crédito, a nota explicativa referente ao passivo a descoberto não é clara, tornando difícil a análise aprofundada do fato. Com isso, por prudência, o limite de crédito foi menor que o anteriormente estabelecido. Também contribuiu para o risco D do limite de crédito da empresa o risco setorial que possui como mediana o risco C, gerado pelo histórico e pelas perspectivas de empresas do setor de prestação de serviços na área de informática. Durante o período de vigência do limite de crédito, a empresa cumpriu todas suas obrigações com o Banco Beta sem atrasos. O fator fundamental para o não atendimento da solicitação por parte da Divisão de Crédito foi a falta de clareza nas Demonstrações Contábeis da empresa, um fato importante como um passivo a descoberto deveria ter uma nota explicativa clara, explicando os motivos do fato e as perspectivas de melhoramento do quadro.

- Empresa Fomento Comercial Ltda.

Empresa atua no ramo de *factoring*, desde outubro de 1994, operando normalmente com o Banco Beta desde 2001, principalmente, através de recebíveis (desconto de títulos). A empresa gostaria de aumentar a margem de recebíveis para R\$ 350 mil e de capital de giro de curto prazo para R\$ 20 mil. O cálculo do limite de crédito foi realizado em maio de 2010 e resultou no seguinte portfólio de limites:

Limite de Crédito Total	R\$ 300 mil
Recebíveis	R\$ 300 mil
Demais Operações	R\$ 10 mil
Curto Prazo	R\$ 10 mil
Negócios Internacionais	-
Longo Prazo	-
Investimento	-
Capital de Giro	-

Risco calculado: C

A solicitação de limite de crédito da agência foi parcialmente atendida; a Divisão de Crédito aumentou de R\$ 275 mil para R\$ 300 mil a margem para recebíveis, manteve o limite de capital de giro de curto prazo e cortou as margens para longo prazo. A inexistência de restrições, tanto da empresa quanto dos sócios, o volume de bens da empresa (R\$ 950 mil), o índice de liquidez dos recebíveis de 88,32% com *performance* média mensal de R\$ 187 mil e a tradição no mercado foram aspectos positivos na análise. Porém, o elevado endividamento bancário de curto prazo (R\$ 935 mil), a queda no faturamento, que em 2007 foi de R\$ 12.663 mil, em 2008 foi de R\$ 7.811 mil e em 2009 foi de R\$ 5.848 mil e a ocorrência de prejuízos em 2009 foram aspectos importantes para o não atendimento da solicitação de limite. Além disso, o déficit de tesouraria vem aumentando nos últimos dez anos. Em 2007, o saldo de tesouraria era de – R\$ 1.343 mil; em 2008, foi de –R\$ 1.523mil e em 2009, chegou a –R\$ 1.587mil. Outro fator importante foi a diminuição do Patrimônio Líquido em quase 40%, desde 2007, pela retirada de lucros. No final de 2010, o volume de títulos descontados pela empresa e não pagos pelos sacados cresceu significativamente, fazendo com que o reembolso fosse cobrado diretamente da empresa. Este fato agravou a situação, pois a empresa acabou ficando sem capital de giro. Com os atrasos, a operação de desconto de títulos acabou bloqueada, ficando insustentável a situação da empresa, tornando-a inadimplente. A Divisão de Crédito percebeu em sua análise que a empresa estava em uma situação delicada. Visando proteger o capital do banco, cortou os limites de longo prazo e aumentou apenas a margem para recebíveis, por serem linhas com maiores garantias. Foi uma decisão correta, pois o corte de todos os limites da empresa faria com que a empresa não tivesse o capital necessário para manter suas atividades, tornando a empresa inadimplente imediatamente.

O limite estabelecido fez com que o banco não se expusesse a mais riscos em novas operações de longo prazo, e ao mesmo tempo tentava dar fôlego para a empresa em operações de curtíssimo prazo.

Análise da Metodologia D:

A metodologia D apresenta a análise de crédito mais segura, pois é baseada nos Demonstrativos Contábeis da empresa, permitindo um estudo profundo de cada solicitante de crédito. Com base na análise dos dados contábeis é possível traduzir a situação econômica e financeira de uma empresa no momento da solicitação do crédito, dando condições de evidenciar o risco que o banco irá correr na concessão do crédito. Assim como a metodologia C, a localização da Divisão de Crédito prejudica que o analista conheça a empresa e suas particularidades. Para que o analista vá até a empresa, é necessário que a agência arque com as despesas de deslocamento e estadia, o que, na maioria dos casos, torna inviável a visita. A análise elaborada com o maior número possível de informações é de grande valia para a tomada de decisões de concessão de crédito. Por isso, a importância da visita do analista, nas situações de análise de limites de crédito maiores.

4.5 – Análise Geral das Metodologias

As metodologias de análise de crédito adotadas pelo Banco Beta, no âmbito das agências de varejo, estão adequadas ao mercado financeiro, tanto que possui taxa de inadimplência de pessoas jurídicas, inferior à taxa média do Sistema Financeiro Nacional para este segmento. Os procedimentos adotados pelo Banco Beta estão de acordo com a literatura encontrada sobre o tema. No Banco Beta, a análise do limite de crédito é fortemente baseada em dois C's do crédito, caráter e capacidade. Conforme citado por GITMAN (2002), estes são requisitos fundamentais para a concessão de crédito.

Cada uma das metodologias busca adequar os procedimentos para análise à exposição ao risco com o cliente, ou seja, quanto maior o limite de crédito maior profundidade terá a análise de crédito. Entretanto, estudando a análise de limite de crédito das doze empresas selecionadas foi possível verificar que existem pontos que podem ser melhorados.

Nota-se que em todas as análises realizadas dentro da agência (metodologias A e B) houve o estabelecimento do limite do valor máximo calculado pelo sistema; não ocorreu uma análise da real necessidade do cliente ou da adequação dos valores a capacidade da empresa. Na realidade, os limites de crédito são estabelecidos pelos gerentes de contas das empresas, sem levar a discussão para o comitê de crédito da agência; o voto dos demais integrantes do comitê é mera formalidade. Este fato ocorre devido à sobrecarga de trabalho nas agências, pois não há como reunir três gerentes de contas para analisar cada estudo de limite de crédito. Na agência estudada são aproximadamente 100 limites por mês. Além disso, os gerentes de contas possuem metas em suas carteiras de empresas com limites de crédito vigente, fazendo com que muitas vezes o limite de crédito seja estabelecido sem nenhuma análise mais detalhada, os dados solicitados pelo sistema são informados e o que for calculado é estabelecido. A aprovação do comitê a partir de uma discussão sobre a empresa ajudaria a mitigar o risco do banco, pois o estabelecimento do limite não seria responsabilidade apenas do gerente de contas da empresa, que possui interesse em limites altos para conseguir atingir suas metas de crédito. Para isso, seria necessário o aumento do quadro de funcionários das agências.

Nas metodologias C e D, um ponto a ser melhorado é a respeito da centralização da divisão de crédito no Estado do Paraná, para atendimento de toda a região Sul. É claro que a centralização trouxe alguns benefícios para o Banco Beta, tais como redução de custos e padronização de análises, no entanto, dificulta a identificação de peculiaridades das empresas e, principalmente, a visita à empresa analisada. Seria interessante que houvesse divisões de crédito regionalizadas dentro dos Estados, no Rio Grande do Sul, por exemplo, duas ou três divisões poderiam atender muito melhor às agências do Estado, permitindo uma análise de limite de crédito mais adequada à realidade das empresas.

Até mesmo a troca de experiências e conhecimento entre os analistas de crédito e os funcionários das agências agregaria valor para o banco, pois traria conhecimento da área de análise de crédito para dentro das agências e, ao mesmo tempo, levaria conhecimento da área comercial para o centro de análise de crédito que, por estar tão distante do cliente, acaba não levando em conta em suas análises as dificuldades negociais enfrentadas no relacionamento direto com os clientes. Nas Metodologias A e B, o estabelecimento do limite de crédito é realizado por profissionais que não foram preparados tecnicamente para analisar se o limite está adequado à determinada empresa ou

não, o aprendizado acontece fazendo os limites; colocam-se as informações necessárias para o cálculo e o que o sistema disponibilizar é estabelecido.

Outro ponto que deve ser destacado é em relação à confiabilidade das informações que serão utilizadas para o cálculo do limite de crédito, principalmente o faturamento. Uma informação tão importante para a análise como é o faturamento deve ser obtida de uma forma mais consistente, não apenas com uma simples declaração do dirigente, que torna muito difícil a checagem de sua veracidade. Existem outras formas simples de obter essa informação de maneira fidedigna, tais como na Declaração de Imposto de Renda Pessoa Jurídica, Declaração Anual do Simples ou uma declaração de faturamento assinada pelo contador da empresa.

Analisando as metodologias utilizadas pelo Banco Beta, percebe-se que o estabelecimento do limite de crédito pela metodologia D seria o modelo ideal, pois permite uma análise mais profunda da situação da empresa, com base nas Demonstrações Contábeis e sendo realizado por especialistas em crédito. A metodologia D gera uma maior confiabilidade na adequação do limite de crédito à empresa tomadora, diminuindo os riscos de inadimplência. No entanto, para uma instituição financeira de grande porte analisar individualmente cada empresa solicitante de crédito seria necessário uma enorme estrutura de pessoal, por isso, o Banco Beta utiliza o processo de análise de crédito massificado para empresas menores. Quanto maior o limite de crédito da empresa, maior o risco do banco, portanto, maior a necessidade de estabelecer um limite de crédito adequado às condições da empresa.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

No sistema financeiro atual, políticas de gestão de risco e crédito consistentes são fundamentais para que uma instituição financeira mantenha-se no mercado. A partir disso, as grandes instituições financeiras nacionais buscam desenvolver políticas de análise de crédito para apuração de risco e atribuição de limite de crédito para empresas que visem diminuir o risco e aumentar a probabilidade de retorno dos capitais emprestados.

Neste estudo foi possível verificar que a instituição financeira estudada possui um bom processo de crédito para pessoas jurídicas de uma agência de varejo. Os dozes processos de estabelecimento de limite de crédito aqui estudados demonstram que os processos utilizados pelo Banco Beta vão ao encontro da literatura sobre o tema. Os principais pontos citados pelos autores, tais como uso das Demonstrações Contábeis, análise de cenários, visita à empresa, C's do crédito, dentre outros são utilizados pelo banco para analisar as empresas e estabelecer um limite de crédito compatível o risco aceitável pelo banco.

Quanto maior a exposição do banco ao risco de crédito, ou seja, maior o limite de crédito estabelecido, maior será a profundidade da análise, serão exigidas mais informações sobre a empresa solicitante e o responsável pelo estudo será uma pessoa mais especializada. O ideal seria que todas as análises fossem realizadas com o maior número possível de informações e por pessoas especializadas, no entanto, os custos para os bancos seriam elevados. No Banco Beta há a relação custo x benefício: os benefícios gerados por análises mais precisas de pequenos limites de crédito, não compensam os custos gerados por essa análise.

Com este estudo atingimos os objetivos do trabalho, uma vez que identificamos e analisamos o processo de concessão de crédito no Banco Beta para empresas de diferentes portes em uma agência de varejo, identificando pontos passíveis de melhoria. O estudo não tem o objetivo de esgotar o tema, e sim, incentivar mais estudos sobre os temas aqui discutidos. O processo de concessão de crédito é uma área onde há muito para se pesquisar, principalmente para pessoas jurídicas onde há um grande número de variáveis e os riscos das instituições financeiras são mais elevados, pois os limites de crédito são maiores.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSAF NETO, Alexandre. **ESTRUTURA E ANÁLISE DE BALANÇOS: UM ENFOQUE ECONÔMICO – FINANCEIRO: COMÉRCIO E SERVIÇOS, INDÚSTRIAS, BANCOS COMERCIAIS E MÚLTIPLOS**. São Paulo: Atlas, 2006.

ÁVILA FILHO, Francisco. **MANUAL DE ANÁLISE AVANÇADA DE CRÉDITO**. São Paulo: IBCN, 1992.

Banco Central do Brasil. **RESOLUÇÃO Nº 2.682 DE 21/12/1999: DISPÕE SOBRE CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO E REGRAS PARA CONSTITUIÇÃO DE PROVISÃO PARA CREDORES DE LIQUIDAÇÃO DUVIDOSA**.

BARALDI, Maria Regina. **MANUAL DE POLÍTICA E PROCESSO DECISÓRIO DE CRÉDITO**. São Paulo: IBCD, 1990.

COSTA, Reinaldo Rocha. **ANÁLISE EMPRESARIAL AVANÇADA PARA CRÉDITO**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

GITMAN, Lawrence J.. **PRINCÍPIOS DE ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA**. São Paulo: Harbra 2002.

MATARAZZO, Dante Carmine. **ANÁLISE FINANCEIRA DE BALANÇOS**. São Paulo: Atlas, 2003.

PAINA, Carlos A.C. **ADMINISTRAÇÃO DO RISCO DE CRÉDITO**. Rio de Janeiro: Qualitymark. 1997.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **PROJETOS DE ESTÁGIO E DE PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO: guia para estágios, trabalho de conclusão, dissertações e estudos de caso.** São Paulo: Atlas S.A.,2005

TORRES, Cláudio de Oliveira. **MANUAL DE GERENCIAMENTO DE RISCO DE CRÉDITO.** São Paulo: IBCD, 1993.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **ANÁLISE DE CRÉDITO: CONCESSÃO E GERÊNCIA DE EMPRÉSTIMOS.** São Paulo: Atlas, 2000.

SILVA, José Odálio dos. **ANÁLISE DE CRÉDITO.** São Paulo: Atlas, 1990.

SILVA, José Pereira da. **GESTÃO E ANÁLISE DE RISCO DE CRÉDITO.** São Paulo: Atlas, 2006

YIN, R. K. **ESTUDO DE CASO: PLANEJAMENTO E MÉTODOS.** Porto Alegre: Bookman, 2001.

ANEXO A: INSTRUMENTO DE PESQUISA

- 1 – Nome da Empresa:
- 2 – Data de Constituição:
- 3 – Segmento de Atuação:
- 4 – Tipo de propriedade da sede da empresa:
 - () Residência dos sócios
 - () Imóvel em nome dos sócios – exceto se residência dos sócios
 - () Alugado
 - () Imóvel em nome da empresa
- 5 – Bens em nome da empresa:
- 6 – Tempo de Conta:
- 7 – Faturamento Anual:
- 8 – Faturamento Declarado:
 - () pelo dirigente
 - () pelo contador
- 9 – Margem de Lucro em Relação a Receita Bruta(%):
- 10 – Concentração de vendas nos 5 principais clientes:
 - () menos de 20% () de 20% a 49% () de 50% a 79 % () de 80% a 100%
- 11 - Índice de liquidez da carteira de recebíveis:
- 12 – Metodologia de Análise de Crédito:
- 13 – Endividamento no Sistema Financeiro Nacional:
 - a vencer até 360 dias:
 - a vencer acima de 360 dias:
 - vencido acima de 360 dias:
 - vencido de 61 a 180 dias:
 - vencido de 181 a 360 dias:
 - vencido há até 60 dias:
- 14 – Operações em Atraso no Banco:
- 15 – Anotações cadastrais da empresa:
- 16 – Quantidade de cheques devolvidos:

- nos últimos 12 meses:
- nos últimos 6 meses:

17 – Tempo de Experiência dos Dirigentes na Atividade:

18 – Anotações Cadastrais dos Dirigentes:

19 - Experiência de crédito dos dirigentes com o banco:

20 – Tempo de conta dos dirigentes com o banco:

21 – Empresa visitada:

22 – Houve efetiva análise do limite pelo membros do comitê de crédito?

23 – Situação da Empresa: limite atendido/limite indeferido/inadimplente