

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

**CRÉDITO E RISCO BANCÁRIO**

Lauro Aloysio Marmitt

Orientador: Prof. Dr. Gentil Corazza

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Economia como quesito parcial de obtenção do Grau de Mestre em Economia na modalidade Profissionalizante.

Porto Alegre

2003

## FOLHA DE APROVAÇÃO

Dedico este trabalho aos meus pais  
e à minha família.

## AGRADECIMENTOS

Foram muitas as pessoas que ajudaram, torceram e vibraram comigo nesta sensacional missão.

Quero agradecer a todos os professores, aqui citados em ordem alfabética para que não se cometa injustiças, todos com riquíssimas contribuições aos alunos do curso: Eugenio Lagemann, Fernando Ferrari Filho, Gentil Corazza, Jorge Paulo Araújo, Marcelo Savino Portugal, Paulo Dabdab Waquil, Pedro Cezar Dutra Fonseca e Roberto Camps de Moraes.

Aos colegas de Curso, pelos excelentes momentos de convivência, dividindo angústias, alegrias, emoções e muita motivação na busca do objetivo inicialmente almejado. Aqui foi construída uma nova e grande família, que espero ser muito duradoura.

A equipe de apoio da Universidade, especialmente às funcionárias Cláudia, Iara e Raquel, pela disposição em sempre bem atender os pedidos do grupo.

Aos meus colegas de trabalho, pelos vibrantes estímulos no sentido de alcançar as metas projetadas.

De modo muito especial, à minha amada esposa Verônica, pela paciência e compreensão de meus muitos momentos ausentes, extensivo a meus filhos, que também souberam entender os motivos dessa caminhada.

## SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO.....	11
2.	RISCO E INCERTEZA .....	14
3.	MENSURAÇÃO E GESTÃO DO RISCO .....	19
3.1	Risco de Variação de Taxa de Juros .....	19
3.2	Risco de Mercado .....	20
3.3	Risco Tecnológico e Operacional .....	22
3.4	Risco de Câmbio .....	23
3.5	Risco Soberano .....	25
3.6	Risco de Liquidez .....	30
3.7	Risco de Crédito .....	34
4.	ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA .....	40
4.1	Índices de Estrutura Patrimonial .....	42
4.1.1	Patrimônio Líquido .....	42
4.1.2	Endividamento Geral ou Grau de Endividamento .....	43
4.1.3	Composição das Exigibilidades .....	44
4.1.4	Imobilização do Patrimônio Líquido .....	44
4.1.5	Passivo Oneroso sobre Ativo (Posa) .....	45
4.1.6	Índices de Valor de Mercado .....	45
4.2	Índices de Rentabilidade .....	46
4.2.1	Rentabilidade do Patrimônio Líquido .....	47
4.2.2	Margem de Lucro .....	47
4.2.3	Giro do Ativo .....	48
4.3	Índices de Liquidez .....	49
4.4	Indicadores de Prazos Médios .....	51
4.4.1	Ciclo Operacional e Ciclo Financeiro .....	53

4.4.2	Fluxo de Caixa .....	55
4.5	Capital de Giro (CDG) .....	57
4.5.1	Necessidade de Capital de Giro (NCG) .....	58
4.5.2	Saldo de Tesouraria .....	60
4.5.3	Efeito Tesoura .....	61
5.	ASPECTOS LEGAIS: AS GARANTIAS E SUAS IMPLICAÇÕES .....	67
5.1	Garantias Pessoais .....	69
5.2	Garantias Reais .....	70
5.3	Os “C’s” do Crédito .....	75
5.3.1	Condições .....	75
5.3.2	Caráter .....	77
5.3.3	Capacidade .....	79
5.3.4	Capital .....	80
5.3.5	Colateral .....	80
5.3.6	Conglomerado .....	81
6.	O GERENCIAMENTO DO CRÉDITO .....	83
7.	CONCLUSÃO .....	95
	BIBLIOGRAFIA .....	99
	ANEXOS.....	102
	Anexo A: Instrução CVM nº 365, de 29.05.2002 .....	104
	Anexo B: Resolução 2.682 do Bacen, de 21.12.1999.....	107
	Anexo C: Resolução 2.390 do Bacen, de 22.05.1997.....	113
	Anexo D: Circular 2.977 do Bacen, de 26.04.2000.....	115
	Carta-Circular 2.909 do Bacen, de 26.04.2000.....	118
	Resolução 2.724 do Bacen, de 31.05.2000 .....	121
	Circular 2.999 do Bacen, de 24.08.2000.....	123

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Ciclo Operacional de uma Indústria .....	53
Figura 2 - Necessidade de Capital de Giro .....	60
Tabela 1 - Dados de uma Empresa hipotética .....	62
Figura 3 - Cálculo do CDG, NCG e ST .....	62
Tabela 2 - Dados de uma Empresa Hipotética .....	64
Figura 4 - Cálculo do CDG, NCG e ST .....	64
Tabela 3 - Classificação do Risco de Crédito de Pessoas Jurídicas .....	86
Tabela 4 - Aplicação dos recursos por porte e risco .....	89
Quadro 1 - Perdas por Porte de Empresas .....	90
Figura 5 - Perda Esperada e Não Esperada de Crédito .....	92
Tabela 5 - Aplicação dos recursos por linha de crédito .....	94

**LISTA DE SIGLAS, ABREVIATURAS E SÍMBOLOS**

AC	- Ativo Circulante
ARLP	- Ativo Realizável à longo prazo
BACEN	- Banco Central do Brasil
CDG	- Capital de Giro
CMN	- Conselho Monetário Nacional
CVM	- Comissão de Valores Mobiliários
IF	- Intermediário Financeiro
M	- Moeda
NCG	- Necessidade de Capital de Giro
PC	- Passivo Circulante
PELP	- Passivo exigível à longo prazo
PNB	- Produto Nacional Bruto
ROE	- Retorno sobre o Patrimônio
RPL	- Rentabilidade do Patrimônio Líquido
ST	- Saldo de Tesouraria
VAR	- Value at Risk



## RESUMO

O tema central deste trabalho analisa o crédito e o risco bancário. Seu objetivo básico será abordar os aspectos do risco bancário, mostrando os principais instrumentos utilizados para mensuração e gerenciamento do risco de crédito.

A abordagem do tema inclui também uma análise econômico-financeira das empresas tomadoras de crédito bancário, bem como os levantamentos estatísticos relativos ao porte e risco dessas empresas.

Os dados estatísticos indicam haver uma concentração de perdas de crédito nas micros e pequenas empresas, o que não chega a comprometer os resultados globais, em função da diversificação e pulverização dos valores emprestados, diluindo os riscos e garantindo a rentabilidade esperada.

A conclusão do trabalho mostra que o risco é inerente à concessão de crédito e pode ser minimizado através de um bom gerenciamento do mesmo.

## **ABSTRACT**

The central subject of this paper is to analyze the bank credit and its risk. Its basic purpose will approach the aspects of the risk, showing the main instruments used to measuring and management of the credit risk.

The approach of the subject also includes an economical-financial analysis from enterprises, that take bank credit, as well as the statistics uprisings relative to the size and risk of these enterprises.

The statistics data point to the existence of a concentration of credit losses on micro and small enterprises, a fact that does not compromise the global results due to lent values diversification and pulverization, dissolving the risks and guaranteeing the expected rentability.

The conclusion of the paper shows that the risk its inherent to the credit concession and it can be minimized through a good management of the same one.

## 1 INTRODUÇÃO

A globalização é um fenômeno irreversível em todas as áreas e o mercado financeiro não poderia ficar à margem deste processo. Saber o que o mercado financeiro tem a oferecer como melhor opção para maximização do lucro das empresas é tarefa a ser perseguida por todos executivos que pretendem sobreviver neste mercado cada vez mais seletivo e competitivo.

Por outro lado, saber analisar e avaliar a capacidade técnica e administrativa das empresas tomadoras de crédito junto ao Sistema Financeiro também é tarefa que exige, cada vez mais, alto grau de especialização na matéria, justamente para maximizar os ganhos dos bancos, que pode ser melhorado com a agregação de alto índice de qualidade na análise e concessão de créditos.

Para atingir este patamar de exigência e qualidade, os analistas de crédito precisam estar sempre atentos ao que está acontecendo no mundo dos negócios, pois as decisões de crédito são reflexos do julgamento pessoal a respeito da capacidade de pagamento dos tomadores de recursos financeiros.

O executivo financeiro está constantemente tomando decisões dentro de um ambiente de mudanças, onde o risco e a incerteza preponderam em termos da conjuntura econômica, política e social. A análise de crédito não é uma ciência exata. Na verdade, ela requer muito da sensibilidade e do conhecimento técnico do analista.

Partindo da premissa que “não existe análise de crédito certa, porém existe análise de crédito errada”, (Schrickel, 1995) decorrente da inexatidão determinística da Análise de Crédito, é fácil perceber que há um campo de ação que requer contínuo aprimoramento e aprendizado. Nunca se saberá tudo sobre crédito, pois sempre haverá uma situação nova com a qual não se havia deparado anteriormente.

Ademais, a análise de crédito clássica freqüentemente leva os bancos a uma sensação falsa de segurança, deixando de oferecer proteção contra muitos dos riscos sistêmicos embutidos em seus negócios. Se tantos especialistas foram tão bem treinados durante tantos anos, por que os bancos se deparam com problemas de crédito tão graves? (Caouete et al, 2000).

Com este enfoque, um dos objetivos deste trabalho é desenvolver uma abordagem econômico-financeira capaz de detectar situações onde o Risco de Crédito pode ser minimizado.

Ao longo deste trabalho, serão demonstrados diversos aspectos que podem contribuir de forma significativa na melhoria da qualidade do crédito e do risco do Sistema Financeiro, visando um ponto central: a maximização de lucros. Naturalmente, não se trata de uma teoria pronta e acabada, mas de uma contribuição para que se possa ter, de forma estruturada, uma teoria de decisão econômico-financeira em condições de risco.

Este trabalho aborda os conceitos teóricos de crédito, risco e incerteza, e procura apontar todos os cuidados necessários para uma boa política de crédito, visando a diminuição do risco de crédito com a conseqüente maximização dos resultados econômico-financeiros dos emprestadores de recursos.

O capítulo 2 define as principais diferenças entre risco e incerteza. No capítulo 3 é abordado a mensuração e gestão do risco, mostrando os diversos tipos de risco existentes, entre os quais destacam-se o risco de variação de taxa de juros, o risco de mercado, o risco de crédito, o risco cambial, o risco soberano e o risco de liquidez. A gestão eficaz desses tipos de riscos é fundamental e extremamente importante para o desempenho dos investidores financeiros.

O capítulo 4 define e analisa os principais índices econômico-financeiros que precisam ser analisados para uma boa avaliação da situação econômico-financeira

das pretensas empresas tomadoras de recursos de bancos. No capítulo 5, em complementação à análise econômico-financeira, são tratados os principais tipos de garantias nas operações de crédito, que contribuem para a minimização do risco, em caso de incapacidade de pagamento por parte dos devedores. Merece atenção especial os chamados “C’s” do crédito, principalmente com relação ao caráter, fundamental na hora de emprestar dinheiro.

O último capítulo analisa os dados estatísticos do crédito de um banco de grande porte, coletados no Estado do Rio Grande do Sul e catalogados por porte de empresas e risco atribuído. Os dados foram analisados detalhadamente e comprovam que a maior incidência de perdas na aplicação de recursos está localizado nas micros e pequenas empresas. Entretanto, esses créditos são muito bem diversificados, não representando mau negócio para o banco.

## 2 RISCO E INCERTEZA

O objetivo deste capítulo será diferenciar os conceitos de risco e incerteza, tão importantes na tomada de decisão quando se analisa a questão do crédito.

O risco permeia a atividade humana. Tudo que fazemos ou dizemos tem a possibilidade de gerar conseqüências diferentes daquela que se imagina. Atravessar uma rua pode ter como resultado um acidente. A atitude frente ao risco é diferente para cada pessoa. Ela é inerente à personalidade e mutável com o tempo. Assim, explica-se o fato de uma pessoa aplicar suas economias em bolsa de valores enquanto outra prefere a segurança da caderneta de poupança, mesmo que a rentabilidade proporcionada seja inferior.

As pessoas diferem em sua disposição de assumir riscos. Algumas demonstram aversão ao risco, enquanto outras apreciam o risco, existindo também aquelas que se mostram neutras em relação ao risco. Via de regra, a maioria das pessoas é avessa ao risco durante a maior parte do tempo. Esta afirmativa pode ser observada pelo grande número de riscos contra os quais os indivíduos adquirem seguro, como por exemplo, seguro de vida, seguro saúde, seguro de automóveis, seguro residencial, dentre tantos outros.

O risco existe quando o tomador da decisão pode basear-se em probabilidade para estimar diferentes resultados, de modo que sua expectativa se fundamente em dados históricos. Há risco quando a distribuição probabilística de retorno é conhecida. Isto é, a decisão é tomada a partir de estimativas julgadas aceitáveis. Risco pode ser definido como uma probabilidade de perda.

O risco não deve ser considerado apenas em relação ao período de tempo presente, mas como função crescente do tempo. Quando as previsões forem feitas para um futuro cada vez mais distante, mais arriscados serão os valores previstos, devido ao aumento da quantidade de variáveis a serem analisadas. Fatores como

guerra, incidentes internacionais, inflação, mudanças políticas, estimulam o aumento do grau de risco.

Outro conceito importante, que merece atenção dos analistas de crédito, refere-se à incerteza. A incerteza ocorre quando alguém não dispõe de dados históricos acerca de um fato e não possui bases estatísticas para fazer cálculos probabilísticos, precisando fazer estimativas aceitáveis, exigindo que a decisão se faça de forma subjetiva, isto é, apenas através de sua sensibilidade pessoal, acarretando maior grau de risco.

A concepção de incerteza encontra-se relacionada à adoção da noção de tempo histórico. Um mundo que não está sujeito ao tempo em sua dimensão histórica não está sujeito à incerteza. A incerteza não está presente com a mesma intensidade em todos os níveis da atividade econômica. Aquelas atividades que apresentam resultados em um momento muito próximo do tempo, onde é possível revisar as expectativas, não estão sujeitas ao mesmo tipo de incerteza que aquelas que geram frutos em momentos distantes no tempo e que, conseqüentemente, as expectativas relativas às decisões sobre esse tipo de atividade têm bases muito mais voláteis.

Como Keynes demonstra:

“Mas, na verdade, temos apenas, via de regra, a mais vaga das idéias de quaisquer conseqüências de nossos atos que não sejam as mais diretas. Às vezes, não estamos muito interessados nas suas conseqüências remotas, embora o tempo e a oportunidade muito possam fazer por elas. Mas, algumas vezes, estamos intensamente preocupados com elas, às vezes ainda mais do que com as imediatas. De todas as atividades humanas afetadas por esta preocupação mais remota, uma das mais importantes é de caráter econômico e diz respeito à riqueza. O objetivo geral da acumulação de riqueza é o de provocar resultados, ou resultados potenciais numa data comparativamente, e às vezes, indefinidamente distante. Assim, o fato

de nosso conhecimento do futuro ser oscilante, vago e incerto, torna a riqueza uma questão especialmente inadequada aos métodos da teoria econômica clássica. Esta teoria poderia funcionar muito bem num mundo em que os bens econômicos fossem necessariamente consumidos dentro de um curto intervalo, a partir de sua produção. Sugiro porém que ela requer consideráveis emendas para poder ser aplicada a um mundo no qual a acumulação de riqueza para um futuro indefinidamente adiado constitui um fator muito importante; e, quanto maior a parte proporcional desempenhada por tal acumulação de riqueza, tanto mais essenciais se tornam as emendas em questão” (Keynes, 1937, p. 170, 171).

O tipo de incerteza a que Keynes se refere é a do tipo fundamental, ou seja, é a incerteza não sujeita a cálculo atuarial, como pode ser visto na citação abaixo:

“Desejo explicar que por conhecimento “incerto” não pretendo apenas distinguir o que é conhecido como certo, do que apenas é provável. Neste sentido, o jogo da roleta não está sujeito à incerteza; nem sequer a possibilidade de se ganhar na loteria. Ou ainda, a própria esperança de vida é apenas moderadamente incerta. Até as condições meteorológicas são apenas moderadamente incertas. O sentido em que estou usando o termo é aquele segundo o qual a perspectiva de uma guerra européia é incerta, o mesmo ocorrendo com o preço do cobre e a taxa de juros daqui a vinte anos, ou a obsolescência de uma nova invenção, ou a posição dos proprietários particulares de riqueza no sistema social de 1970. Sobre estes problemas não existe qualquer base científica para um cálculo probabilístico. Simplesmente, nada sabemos a respeito. Apesar disso, a necessidade de informações para a ação e a tomada de decisões obriga-nos, como homens práticos, a fazer o máximo para esquecer este fato incômodo e a nos comportar exatamente como deveríamos se tivéssemos atrás de nós um bom cálculo benthamita sobre a série de vantagens e desvantagens futuras, cada uma multiplicada por sua probabilidade adequada, à espera de uma soma” (Keynes, 1937, p. 171).

Os executivos das empresas precisam tomar decisões, onde a incerteza é um elemento constitutivo fundamental, e sabem que os resultados de suas decisões somente serão observados no futuro distante. Isso os força a desenvolver mecanismos capazes de permitir a redução dessa incerteza.



O grande objetivo que se pretende alcançar é a eliminação da incerteza e do risco. Como, entretanto, não há possibilidade de extinção total do risco e da incerteza, devemos utilizar a maior quantidade possível de informações e instrumentos econômico-financeiros para minimizá-los. A tomada de decisão onde os resultados são incertos é baseada numa quantidade limitada de informações. Existindo uma maior quantidade de dados disponíveis, os executivos podem efetuar previsões mais seguras, reduzindo assim os riscos envolvidos.

Para isso, precisamos utilizar boas políticas de crédito. Políticas são grandes linhas de orientação que norteiam o processo decisório e buscam a equalização dos esforços que devem ser desenvolvidos nos vários níveis hierárquicos de uma Instituição. Para atingir a eficácia esperada e desejada, as políticas devem ser formuladas com perspectiva de longo prazo, visando assegurar coerência de propósito nas decisões da empresa.

Nesse contexto, a definição e manutenção das políticas de crédito como forma de atingir padrões de desempenho compatíveis com a boa técnica e as melhores práticas de mercado, destina-se a orientar todos os envolvidos nas aplicações dos ativos segundo critérios de administração que considera o risco e o retorno oferecidos pelo cliente, e difundir e uniformizar métodos de organização, gestão e racionalização dos trabalhos.

O detalhamento e a operacionalização das políticas de crédito das instituições são instrumentados por meio de manuais e normativos internos, que devem refletir e reforçar seus princípios. Isso não impede, entretanto, o desenvolvimento de políticas específicas em qualquer das áreas de negócios, principalmente quando surgem novas oportunidades de maximização de lucros. Muito embora se configurem como permanentes, as políticas de crédito não podem ser tidas como imutáveis. Deve-se estipular periodicidade de revisão que seja compatível com as necessidades de rápida adequação ao mercado e, ao mesmo tempo, não desfigure a estabilidade, tão necessária às políticas.

A política de aplicação de recursos financeiros deve definir critérios que levem em conta o binômio risco e retorno dos capitais emprestados. Aspectos como agressividade desejada, vocações e potencialidades regionais, origem de recursos, direcionamento a ser dado em relação a segmentos ou setores específicos e nível de risco admitido pela Instituição são fatores importantes a serem ponderados na distribuição de recursos.

Para melhor conduzir economicamente os resultados da aplicação dos recursos, é importante o gerenciamento atento e permanente da carteira de ativos. Na composição da carteira deve-se estipular concentrações máximas admitidas em cada classe de clientes quanto ao porte da empresa, ramo de atividade dentro do cenário econômico e risco.

Percentual elevado de perda em faixa de risco baixa pode evidenciar falta de acompanhamento ou critério inadequado na classificação dos clientes quanto ao risco, ou ainda uma visão econômica equivocada do setor em que a empresa atua.

Já que a atitude frente ao risco é inerente ao ser humano e mutável com o tempo, as Instituições Financeiras não podem gerenciar risco de acordo com critérios pessoais. Por isso, traçam as diretrizes e definem os parâmetros para as aplicações, a fim de que produzam a lucratividade esperada, garantam o retorno dos capitais e mantenham sua rentabilidade.

O risco e a incerteza acompanham os executivos responsáveis pela análise e decisão do crédito, onde o grau de sensibilidade de cada um poderá ser o grande diferencial na tomada da decisão final. Tendo presente que a maioria das pessoas é avessa ao risco, a melhor alternativa sugerida é a diversificação na aplicação dos recursos, cujo principal efeito prático será a minimização do risco e da incerteza.

### **3 MENSURAÇÃO E GESTÃO DO RISCO**

Os principais tipos de risco enfrentados pelos investidores financeiros são: o risco de variação de taxa de juros, o risco de mercado, o risco operacional, o risco de câmbio, o risco soberano, o risco de liquidez e por último o risco de crédito. A competente gestão e administração desses tipos de riscos é fundamental para o bom desempenho dos fornecedores de recursos financeiros.

#### **3.1 Risco de Variação de Taxas de Juros**

O risco de variação de taxa de juros pode ocorrer quando existir um descasamento entre os prazos de captação e os prazos de aplicação de recursos. É da natureza do mercado financeiro compatibilizar prazos e volumes de recursos, ou seja, os recursos ofertados pelos poupadores, de modo geral, não são exatamente iguais aos desejados pelos tomadores, tampouco os prazos dessas operações coincidem. Deste fato decorre a essência do risco para o intermediário financeiro no que se refere ao risco de taxas de juros. Via de regra, quando um emprestador de recursos possuir em sua carteira ativos de prazos mais longos, comparativamente a seus passivos, corre o risco de obrigar-se a renovar as operações passivas à taxa de juros mais elevadas, causando prejuízo às operações, pela exposição de risco de refinanciamento.

Da mesma forma, quando o emprestador de recursos possuir ativos de prazos mais curtos do que os passivos, pode incorrer em perdas em caso de redução das taxas de juros, visto que a captação será remunerada a longo prazo pela taxa pré-fixada para o período, enquanto a aplicação tenderá a ser renovada por taxas menores. Este mecanismo expõe o investidor ao risco de reinvestimento, que gera incerteza, dado o descasamento de prazos.

Além dos riscos de refinanciamento ou reinvestimento, os investidores financeiros enfrentam o risco de variação de valor de mercado. O descasamento de prazos com ativos mais longos do que passivos significa que, quando as taxas de juros sobem, o valor de mercado dos ativos do investidor financeiro diminuem mais do que o de seus passivos, expondo o investidor financeiro ao risco de perda econômica e até insolvência.

Para evitar os riscos de descasamento, os investidores financeiros devem procurar aproximar os prazos de ativos e passivos. Esta tem sido a melhor alternativa, principalmente para os investidores avessos ao risco. Entretanto, esta precaução elimina a possibilidade de melhores ganhos por parte dos especialistas na transformação de ativos/passivos em retornos elevados.

### **3.2 Risco de Mercado**

Existe o risco de mercado sempre que os intermediários financeiros negociam ativos, passivos e derivativos, ao invés de mantê-los com a finalidade de investimento de longo prazo, financiamento ou proteção. O risco de mercado ocorre sempre que um intermediário financeiro assume uma posição a descoberto, tanto comprada como vendida, como por exemplo em títulos de renda fixa, ações, derivativos, ou mesmo mercadorias. Os preços podem variar em direção oposta à desejada, causando prejuízos. Quanto mais voláteis se mostrarem os preços dos ativos negociados, maiores serão os riscos de mercado enfrentados pelos intermediários financeiros que negociam operações sem cobertura.

Morgan, J.P., “apud” SAUNDERS (2000, p. 178) define risco de mercado da seguinte maneira:

“O risco de mercado pode ser definido como sendo a incerteza a respeito dos lucros de um IF, resultante de mudanças de condições de mercado, tais como o preço de um ativo, taxas de juros, volatilidade

de mercado e liquidez. Esta incerteza pode ser medida em períodos curtos, como por exemplo um dia, ou períodos longos, como um ano”.

Os principais motivos para a mensuração do risco de mercado são:

- Informação Gerencial: fornece informação à Diretoria sobre a exposição a risco assumida pelos operadores, que pode ser comparada ao capital dos investidores financeiros.
- Fixação de Limites: mede o risco de mercado existente nas carteiras dos operadores, permitindo estabelecer limites de posição aos operadores.
- Alocação de recursos: permite comparar resultados em diferentes áreas de operação, identificando aquelas que oferecem maior potencial de retorno por unidade de risco.
- Avaliação de Desempenho: permite calcular o quociente entre o retorno e o risco dos operadores, possibilitando a implantação de um sistema de premiação.
- Regulamentação: como o risco de mercado é regulamentado por meio de exigências de capital, é importante a existência de padrões de referência no setor.

Para melhor entendimento, é possível concentrar o raciocínio na mensuração da exposição diária a risco de mercado de um investidor financeiro, que está preocupado com quanto poderia perder se as condições de mercado piorassem, ou seja, o risco de mercado<sup>1</sup> equivale à perda potencial estimada sob circunstâncias adversas.

O risco de mercado medido diariamente possui três componentes mensuráveis:

Resultado diário sujeito a risco = valor monetário da posição x sensibilidade do preço x possível variação desfavorável de taxa.

---

<sup>1</sup> Simplificando, pode-se expressar o conceito através da igualdade: Risco de Mercado = Perda potencial estimada sob circunstâncias adversas.

Considerando que a sensibilidade do preço multiplicada por variações desfavoráveis de taxa mede o grau de volatilidade de preço de um ativo, então é possível afirmar que o resultado diário sujeito a risco<sup>2</sup> equivale ao valor monetário da posição multiplicado pela volatilidade do preço.

A maneira de medição dependerá do investidor financeiro e de sua escolha de modelo de sensibilidade de preço. O J.P.Morgan, por exemplo, revelou seu sistema RiskMetrics de risco de mercado ao público interessado, através da internet. Com isso, qualquer investidor financeiro pode utilizar estes modelos para suas próprias análises de mensuração de risco.

### **3.3 Risco Tecnológico e Operacional**

O risco operacional está intimamente ligado ao risco tecnológico. Nos últimos anos, notadamente no período de 1980 a 1990, os bancos investiram maciçamente em tecnologia, visando o aumento da eficiência operacional, via redução de custos, conquista de novos mercados e aumento dos lucros. O exemplo mais clássico no Brasil diz respeito à substituição do tradicional caixa de banco por terminais de auto-atendimento, hoje responsáveis por pelo menos 80% (oitenta por cento) das transações efetuadas diariamente.

Os ganhos com investimentos tecnológicos podem contribuir para a geração de resultados superiores à concorrência, permitindo aos bancos o desenvolvimento de novos produtos, aumentando com isso sua rentabilidade e lucratividade.

---

<sup>2</sup> Resultado diário sujeito a Risco = valor monetário da posição x volatilidade do preço.

Entretanto, pode ocorrer o risco tecnológico, quando os investimentos em tecnologia forem mal dimensionados e não produzirem os efeitos desejados, em virtude de excesso de capacidade, ou ineficiência burocrática, podendo resultar em sensíveis reduções na competitividade, levando o banco à insolvência no longo prazo.

O risco operacional pode surgir sempre que a tecnologia falhar. Embora essas falhas nos sistemas de computação sejam raras, sua ocorrência pode levar os bancos a enfrentar sérios problemas. O caso mais recente de risco tecnológico está ligado ao ataque terrorista ao World Trade Center em Nova Iorque, no dia 11 de setembro de 2001, que derrubou as torres gêmeas. O incidente provocou danos no sistema de segurança do computador de um fundo de crédito municipal, onde cerca de 4.000 pessoas usaram os caixas eletrônicos para desviar US\$ 15 milhões. Os fraudadores descobriram que era possível retirar US\$ 500.00 por dia dos caixas eletrônicos, mesmo que suas contas na Cooperativa não apresentassem saldo para tal finalidade.

### **3.4 Risco de Câmbio**

A estruturação de operações com o exterior com elevada concentração, ou a compra de papéis de empresas de um único país podem expor os intermediários financeiros ao risco de câmbio, além do risco de variação de taxa de juros e risco de inadimplência.

Tendo presente que a correlação entre o retorno de investimentos domésticos e no exterior é imperfeita, existe a possibilidade de ganhos para um intermediário financeiro que pretenda expandir suas aplicações além das fronteiras de seu país. Basicamente, há dois motivos para os investimentos domésticos e no exterior não serem perfeitamente correlacionados entre si: as tecnologias existentes nas várias economias são diferentes. Enquanto uma economia pode ser fortemente agrícola,

outra pode ser essencialmente industrial. Essa diferença pode resultar no crescimento de uma economia, enquanto outra passa por recessão. O segundo motivo está relacionado com a falta de correlação perfeita entre as variações das taxas de câmbio entre as moedas dos países envolvidos. Isto significa que enquanto a taxa de câmbio entre dólar e real pode estar subindo, ao mesmo tempo a taxa entre dólar e euro pode estar caindo.

A exposição dos intermediários financeiros em moedas estrangeiras pode ser medida pela posição líquida, representada pela equação abaixo:

$$\text{Exposição Líquida} = (\text{Ativos em moeda estrangeira} - \text{Passivo em moeda estrangeira}) + (\text{Moedas estrangeiras compradas} - \text{Moedas estrangeiras vendidas}).$$

Uma exposição líquida positiva significa que um Banco está comprado numa determinada moeda, correndo o risco de perder valor, caso ocorra uma desvalorização desta moeda. Uma exposição líquida negativa quer dizer que um Banco está vendido numa moeda estrangeira e pode perder recursos caso ocorra uma valorização desta moeda.

Quanto maior a exposição líquida de um Banco numa determinada moeda estrangeira, e maior a volatilidade da taxa de câmbio dessa moeda, maior será a perda ou ganho em potencial para esse Banco.

As operações de crédito com o Brasil sofrem muito com o risco cambial. Muitas empresas brasileiras dependem de matéria-prima importada para desenvolvimento de seus produtos finais, que são comercializados na moeda local, ou seja, o Real. Ocorrendo uma desvalorização do real frente ao dólar, por exemplo, o preço das mercadorias compradas sofre elevação de acordo com a perda de valor da moeda, que nem sempre consegue ser repassado para o consumidor final. Esse mecanismo pode levar muitas empresas ao insucesso.



Para evitar esse risco, existem alguns mecanismos no mercado capazes de equilibrar essa possível perda. O mais comum é o *hedge*, que significa proteção. Efetuar *hedge* de uma posição significa protegê-la contra possíveis oscilações desfavoráveis de preços. Os investidores podem equilibrar os ativos com os passivos em moedas estrangeiras através deste mecanismo para evitar riscos de câmbio. Entretanto, essa sistemática ainda é pouco utilizada em nosso mercado.

### **3.5 Risco Soberano**

O risco soberano é diferente dos riscos enfrentados pelos investidores financeiros no mercado doméstico, pois envolve governos de outros países. O risco soberano ou risco país é a possibilidade de pagamento atrasado, reduzido ou até não pagamento de encargos financeiros, ou principal da dívida, onde o resultado pode ser atribuído ao país do tomador, independente de sua vontade de pagar. Por questões políticas e econômicas, o governo de algum país pode proibir os pagamentos ao exterior, ou mesmo limitá-los em função de insuficiência de reservas internacionais. Nos últimos anos, alguns países da América Latina, como Argentina, Brasil e Peru impuseram restrições aos pagamentos de dívidas por empresas domésticas e órgãos públicos a investidores no exterior.

A moratória declarada pelo Brasil em 1982 causou sérios problemas para alguns bancos comerciais americanos. Os 10 maiores bancos dos Estados Unidos apresentavam uma exposição a risco soberano de US\$ 56 bilhões, dos quais 80% (oitenta por cento) estavam concentrados na América Latina. Isso forçou os bancos a criar reservas para créditos em liquidação, à medida que os valores eram baixados, por falta de pagamento, nas carteiras dos bancos.

Este tipo de restrições ou proibições de pagamentos ao exterior deixa os investidores financeiros praticamente sem recursos para conseguir o retorno de seus capitais. O principal instrumento de controle disponível aos investidores financeiros

para assegurar o retorno de seus capitais é o acompanhamento da oferta de empréstimos ou fundos ao país envolvido, visando com isso reduzir a probabilidade de perdas, embora tenda a ser uma medida de acompanhamento ainda frágil.

É preciso diferenciar risco de crédito do risco soberano. Para melhor entendimento, será analisado o que ocorre com uma empresa doméstica que por determinadas razões não pague seus empréstimos. O credor certamente iria proporcionar algumas alternativas ao devedor, como reescalonamento da dívida e alongamento dos prazos de reposição. Na pior das hipóteses, persistindo a impossibilidade de recebimento dos valores alocados, o credor pode valer-se da esfera judicial para reaver seus capitais.

Agora, será analisado um empréstimo em dólares concedido por um banco norte-americano a uma excelente empresa privada brasileira, muito bem classificada em termos de risco e que sempre pagou suas dívidas com absoluta pontualidade. Diante das dificuldades enfrentadas pelo Brasil em termos econômicos e baixo nível de reservas internacionais, o governo proíbe qualquer tipo de pagamento de dívidas em dólares para credores externos. Essa atitude do governo brasileiro colocaria o devedor em situação de inadimplência, embora sua situação financeira seja excelente. A decisão do governo brasileiro é um evento de risco soberano, que independe da situação da empresa tomadora do empréstimo em dólares.

Essa situação recomenda que a tomada de decisão de emprestar recursos a empresas de outros países precisa ser muito bem analisada. Inicialmente, os emprestadores de recursos precisam avaliar o risco de crédito do tomador, da mesma maneira como avaliam para empresas domésticas. Em seguida, os emprestadores de recursos precisam avaliar o risco país no qual reside o tomador. Considerando a hipótese de o risco do tomador ser excelente, mas se o risco soberano for elevado, provavelmente o empréstimo não será concedido.

Existem muitas empresas que avaliam riscos soberanos, todas com seus modelos próprios de mensuração. Dentre as principais, destacam-se as seguintes:

- Bank of América World Information Services
- Business Environmental Risk Intelligence
- Control Risks Information Services
- Euromoney
- Standard & Poor's Rating Group
- Moody's Investor Service
- Fitch IBCA.

Para calcular o *rating*<sup>3</sup> de crédito dos países, as agências especializadas usam um sistema de letras que pode variar de AAA, significando o mais baixo risco, até D, significando um risco elevado. A Standard & Poor's descreve créditos com *rating* AAA da seguinte maneira: "A capacidade de pagar juros e principal é extremamente forte".

A título ilustrativo, para que se tenha uma idéia de como funciona a avaliação de risco país, será comentado o índice *Institutional Investor*. Esse índice, normalmente publicado duas vezes por ano, baseia-se em consultas a diretores de crédito dos principais bancos multinacionais. Esses diretores fornecem escores subjetivamente escolhidos, avaliando o risco de crédito dos países, dentro de uma escala que varia de 0 a 100, onde 0 indica certeza de inadimplência e 100 indica a inexistência de qualquer possibilidade de inadimplência. Os nomes de todos os participantes da consulta são mantidos em sigilo e os bancos não podem avaliar seus próprios países de origem. As respostas individuais são ponderadas usando uma fórmula da *Institutional Investor* que dá maior importância a países com maior exposição internacional e sistemas mais sofisticados de análise de países.

---

<sup>3</sup> Rating é uma medida de risco de crédito.

O enfoque mais comum tem sido o desenvolvimento de modelos de escore de risco soberano com base em índices econômicos fundamentais para cada país, obtidos através da escolha e seleção de um conjunto de variáveis capazes de auxiliar os analistas a mensurar o risco. São muitas essas variáveis, dentre as quais as mais comumente utilizadas são as abaixo comentadas.

$$\text{Índice de Serviço da Dívida} = \frac{\text{Juros + Amortizações de Divisas}}{\text{Exportações}}$$

As exportações dos chamados países emergentes ou em desenvolvimento constituem a principal fonte de entrada de divisas em moedas fortes, favorecendo o incremento da balança comercial. Por outro lado, quanto maior for o pagamento de dívidas em moeda forte em relação às receitas de exportação, maior será a dificuldade do país em pagar os compromissos externos.

Um índice inferior a 10% é considerado muito saudável, enquanto que excedendo 30% pode sinalizar problemas futuros na solvência das dívidas.

$$\text{Índice de Serviço de Juros} = \frac{\text{Pagamento de Juros devidos}}{\text{Exportações no mesmo período}}$$

Este índice é uma medida de liquidez. Um valor de 4% é considerado bom. Qualquer valor acima de 20% pode ser indicador de problemas.

$$\text{Índice de Importação} = \frac{\text{Importações Totais}}{\text{Reservas Totais de Divisas}}$$

Para pagar as importações, os países precisam utilizar-se do estoque de divisas. Quanto maior o volume de importações, maior será o volume de reservas utilizado para pagamento. Quanto maior o quociente entre importações e reservas, maior será a dificuldade do país honrar os compromissos externos, pelo fato de que o pagamento de credores estrangeiros é geralmente visto como menos importante, comparativamente aos domésticos.

$$\text{Índice de Investimento} = \frac{\text{Investimento Real}}{\text{PNB}}$$

O índice de Investimento mede a alocação de recursos em investimentos reais, como parques industriais e máquinas. Um índice elevado indica a tendência de maior produção econômica do país analisado, aumentando a probabilidade futura de pagamento dos compromissos com pontualidade.

$$\text{Crescimento da Oferta Interna de Moeda} = \Delta M/M$$

Quanto mais elevada for a taxa de crescimento da oferta interna de moeda dos países em desenvolvimento, maior será a taxa de inflação e mais fraca será a moeda, tanto internamente como no mercado internacional. Quando a moeda interna de determinado país perde valor em função da elevação da inflação, o país passa a depender cada vez mais de moedas fortes para pagamentos internacionais.

É muito difícil para as empresas que avaliam risco-país chegarem a uma conclusão perfeita, em função das imperfeições que os modelos apresentam e diante das dificuldades em conseguir dados atualizados, que também podem apresentar erros de mensuração. Outro problema está relacionado com os fatores políticos, não mensuráveis em termos econômicos. Greves, eleições e guerras podem representar elevação de risco. A eleição de um político nacionalista radical certamente elevará a probabilidade de não pagamento dos compromissos externos.

### **3.6 Risco de Liquidez**

O risco de liquidez<sup>4</sup> pode ser definido como a possibilidade de perdas decorrentes da falta de recursos suficientes para honrar compromissos nas datas marcadas, em função de descasamentos entre captações e aplicações de recursos, ou mesmo devido à impossibilidade de transformar ativos imobilizados em dinheiro quando necessário, diante das condições do mercado.

Existe o risco de liquidez toda vez que os depositantes exigem dinheiro à vista em troca de seus direitos financeiros. Quando os titulares vendem seus direitos financeiros de volta aos Bancos, por exemplo, estes são forçadas a obter recursos adicionais para atender as exigências de retiradas, caso contrário, serão obrigados a liquidar ativos antecipadamente.

Este movimento foi claramente percebido a partir do dia 31.05.2002, quando o Banco Central do Brasil e a Comissão de Valores Mobiliários, através da Instrução CVM nº 365 (vide anexo A), resolveram alterar a sistemática de cálculo dos fundos de investimentos, passando de rendimento pela curva do papel para marcação a mercado. A mudança nas regras de remuneração neste tipo de investimento gerou rentabilidade negativa em muitos fundos junto ao sistema financeiro.

Diante da incerteza e da possibilidade de perdas ainda maiores, muitos investidores resgataram suas aplicações, migrando para outras modalidades de aplicações financeiras. Este mecanismo forçou os bancos a resgatar antecipadamente alguns papéis, para honrar os resgates. O excesso de oferta de papéis possibilitou aos investidores a aquisição desses títulos por valores relativamente baixos, pela percepção de poder barganhar um deságio na aquisição, cujos valores eram utilizados para a chamada marcação a mercado, desvalorizando a cada dia o valor das cotas. Para que o problema não se agravasse, o Banco

Central acabou voltando atrás para estancar o volume de resgates, dando novamente tranquilidade ao mercado.

O risco de liquidez mais comum ocorre quando os depositantes de determinada instituição financeira tomam a iniciativa de transformar estes depósitos em dinheiro vivo. Neste caso, as instituições financeiras são obrigadas a captar recursos adicionais ou liquidar antecipadamente alguns ativos para cobrir as retiradas. O ativo mais líquido é o caixa, entretanto, as instituições financeiras aplicam no mercado o maior valor possível dos recursos, visto que o saldo deixado em caixa não rende juros. Para melhorar o nível de receitas, as instituições financeiras investem os recursos do caixa em ativos menos líquidos, com algum prazo de vencimento futuro.

Os depósitos à vista em contas correntes junto às instituições financeiras dão direito a seus titulares de sacar estes valores a qualquer momento. Desta maneira, um depositante com saldo de R\$ 10 mil pode ir ao Banco e exigir seu dinheiro imediatamente. O mesmo pode ocorrer com uma empresa que possui saldo de R\$ 10 milhões. Os bancos devem estar preparados para pagar esse volume de recursos a qualquer momento.

Entretanto, uma instituição financeira que recebe depósito de milhões de correntistas, sabe que em condições normais, somente uma pequena parcela de depositantes retira o dinheiro de suas contas. Via de regra, a maior parte dos depósitos à vista funciona como quase permanentes no dia-a-dia, representando uma fonte de recursos a prazo relativamente longo. Além disso, os saques podem ser compensados com novos depósitos, permitindo aos bancos calcular com certa precisão o volume diário de retiradas.

---

<sup>4</sup> Liquidez é a capacidade de liquidar as obrigações com pontualidade.

O risco de liquidez pode também ocorrer no lado do ativo dos bancos, em consequência de compromissos de empréstimos, que permite ao tomador do empréstimo solicitar a liberação dos recursos para honrar seus compromissos. A liberação de empréstimo gera uma demanda de liquidez por parte das instituições financeiras.

Portanto, o risco de liquidez pode resultar tanto de perdas de depósitos à vista, como de solicitação de liberação de empréstimos assumidos, que devem ser bem administrados, em termos de liquidação de ativos ou da captação de novos recursos.

Existem alguns mecanismos de medição da exposição de um Banco a risco de liquidez, através da comparação entre alguns índices, como relação entre empréstimos e depósitos, entre fundos de terceiros e ativos totais e entre compromissos de empréstimo e ativos. Um valor elevado no índice de empréstimos sobre depósitos e no índice de fundos de terceiros sobre ativo total evidencia que o banco está apoiando-se fortemente no mercado monetário de curto prazo para financiar empréstimos. Esse mecanismo pode causar problemas futuros de liquidez, caso o banco chegue a seu limite de captação no mercado de fundos comprados. Da mesma maneira, um valor elevado no índice de compromissos de empréstimos sobre ativos evidencia uma necessidade de elevado grau de liquidez para cobrir saques inesperados desses empréstimos. Os bancos com elevado nível de compromisso de crédito defrontam-se com maior risco de liquidez do que os bancos com níveis mais baixos de compromisso.

Outra maneira de medir a exposição a risco de liquidez consiste em calcular o hiato de financiamento do banco. Muitos depósitos à vista permanecem nos bancos por períodos relativamente longos, e são utilizados para financiar um volume significativo de clientes. Este hiato de financiamento é medido pela diferença entre saldo médio de empréstimos e saldo médio de depósitos. Quando esta diferença for



positiva, o banco precisará reduzir seu saldo de caixa e ativos líquidos, ou captar novos fundos no mercado.

Para melhor entendimento, essa relação pode ser escrita da seguinte maneira:

Hiato de financiamento + Ativos Líquidos = Necessidade de financiamento

Então, quanto maior for o hiato de financiamento de um banco, maior será o volume de recursos que precisará captar no mercado e maior será sua exposição a problemas de liquidez, por depender desse mecanismo. O crescimento do hiato de financiamento sinaliza problemas futuros de liquidez para um banco. O aumento no nível de captação pode chamar a atenção dos aplicadores, que certamente exigirão uma maior taxa de juros em função do risco embutido, ou deixarão de renovar suas aplicações nos vencimentos, podendo tornar o banco insolvente. Isso mostra que os administradores dos bancos precisam dedicar um bom tempo no planejamento da liquidez, para evitar as situações relatadas.

O planejamento de liquidez permite aos executivos a tomada de decisões importantes antes da ocorrência de eventos de certa forma previsíveis. Esse planejamento, por exemplo, pode reduzir o custo de captação de recursos por parte dos bancos e minimizar o excesso de reservas que precise manter. Um plano de liquidez precisa observar uma série de itens, iniciando por especificação das responsabilidades administrativas dos executivos responsáveis; precisa conter a relação dos fornecedores de recursos com maior propensão a resgates e dados sobre a sazonalidade das retiradas. Da mesma forma, um bom plano deve identificar a magnitude das possíveis saídas de depósitos e aplicações para diversos prazos futuros, bem como fontes alternativas de captação de recursos no mercado para cobrir tais retiradas.

Um bom planejamento acaba facilitando a administração dos recursos, gerando poucos problemas de liquidez para os bancos. Entretanto, podem surgir

sérios problemas de liquidez, quando as retiradas se mostrarem extraordinariamente elevadas e inesperadas. Este fato pode ocorrer por vários motivos, com destaque para:

- Preocupações com a situação financeira de um banco, comparativamente a outros bancos;
- Quebra de um banco, levando os correntistas a preocupações crescentes com relação à situação dos demais bancos, aumentando significativamente as retiradas, pelo efeito contágio;
- Mudanças repentinas de preferências de investidores, em função de cenários macroeconômicos, migrando os recursos monetários para ativos imobilizados.

Este movimento repentino e inesperado das retiradas líquidas de depósitos pode gerar uma corrida contra uma instituição financeira, podendo, inclusive, levá-la à falência por falta de liquidez. A princípio, as instituições financeiras não quebram por falta de patrimônio, e sim por falta de liquidez imediata para saldar as obrigações para com terceiros. Historicamente, a liquidez tem sido uma das principais preocupações do sistema financeiro.

### **3.7 Risco de Crédito**

O risco de crédito é definido como a probabilidade de perdas decorrente da incerteza quanto ao recebimento de determinado valor emprestado a um tomador de crédito. Como observa Caouette et al (2000,11):

“Sempre há um elemento de risco quando uma pessoa adquire um produto ou serviço sem pagar imediatamente por ele. As empresas de telefonia e as de energia elétrica aceitam o risco de crédito de todos os seus assinantes. Emissores de cartões de crédito assumem este risco com todos os portadores de seus cartões, como fazem credores hipotecários com seus tomadores. Na área das companhias abertas, empresas de todos os setores vendem a seus consumidores com algum tipo de prazo. A cada vez que o fazem, aceitam um risco de

crédito. O risco pode ser assumido por algumas horas ou por um século.”

Existe o risco de crédito porque os valores prometidos em uma data futura podem não ser pagos integralmente, conforme contratado. Em caso de inadimplência, o intermediário financeiro não recebe os juros e pode perder a totalidade ou parte do principal emprestado, dependendo do tipo de garantias que o instrumento de crédito prevê.

O risco de crédito é a mais antiga forma de risco nos mercados financeiros. É tão antigo quanto os empréstimos em si, com indícios de existência desde 1800 a.C. Existem evidências de que a civilização do Indus Valley, talvez mais antiga que a Babilônia, tinha contato comercial com a Babilônia através da vizinha Melukha.

A Bíblia Sagrada (Eclesiástico 29, 861), refere-se a empréstimos da seguinte maneira:

“ (...) Muitos consideram o empréstimo um presente, e deixam os credores em dificuldade. Antes de receberem, beijarão as mãos de quem empresta e amaciarão a fala sobre as riquezas do próximo; no dia do vencimento, adiarão a data, responderão palavras evasivas e se queixarão do prazo. Se puderem pagar, é a custo que o credor receberá a metade e deverá considerá-lo um achado; se não puderem, defraudam-no em seu dinheiro e ganham um inimigo gratuito; este lhes retribuirá com maldições e injúrias e, em vez de reconhecimento, receberá desonra. Por isso, não por maldade, muitos se recusam a emprestar, temendo serem defraudados sem motivo”.

Como alternativa para a diminuição ao risco, os intermediários financeiros procuram sempre que possível diversificar sua carteira de tomadores de crédito, porque à medida que a quantidade de tomadores aumenta, o risco diminui. Um intermediário financeiro bem diversificado pode ser capaz de gerar um retorno com baixo nível de risco global em seus ativos. Na verdade, a saúde financeira de um tomador de crédito pode mudar a qualquer momento, o que justifica a diversificação.

Um cliente com crédito hoje poderá enfrentar problemas em curto espaço de tempo e tornar-se inadimplente.

Os bancos conseguem o maior retorno monetário quando todos os empréstimos são pagos nas datas marcadas, acrescidos dos encargos financeiros. Entretanto, como não existe empréstimo sem risco, a maneira de melhorar o retorno dos valores alocados está baseada na diversificação, cujo principal efeito é limitar ao mínimo as probabilidades de maus resultados.

O acesso ao crédito fornece aos interessados os meios necessários para aquisição dos bens pretendidos, o que aquece a economia, principalmente pela geração de mais empregos. O crédito oportuniza o crescimento e prosperidade das empresas e o mercado sabe medir muito bem o nível máximo de exposição ao risco. Os tomadores de crédito também sabem que se deixarem de honrar com seus compromissos, terão sérios problemas de funcionamento, diante da dificuldade em obter êxito em novas necessidades de crédito.

P. Henry Mueller (1997, 8) apud Caouette et al (2000, 28) define cultura de crédito nos seguintes termos:

“O comportamento do crédito tem seu próprio ciclo, estendendo-se de conservadorismo defensivo a agressividade irresponsável. Por sobre cada sistema de crédito há uma camada de atitudes, respostas e padrões comportamentais que emanam do CEO<sup>5</sup> e permeiam a organização. Filosofias institucionais, tradições e padrões são fatores adicionais a serem considerados. Personalidades de executivos de linha desempenham um papel, assim como seus atributos pessoais – conhecimento, habilidades e preconceitos, além de fragilidades. Essas são as sementes das quais a cultura de crédito surge, e é a cultura bancária que influencia o comportamento creditício individual. O CEO e o quadro de diretores são seus guardiões designados.”

---

<sup>5</sup> Chief Executive Officer – Presidente.

Uma das principais ferramentas utilizada pelos bancos no gerenciamento do crédito, está baseada no acompanhamento dos clientes, que são monitorados e controlados a todo tempo. As informações obtidas junto aos tomadores de crédito são freqüentemente atualizadas, servindo como instrumento rico de detalhes que favorecem a tomada de decisão na hora de conceder o empréstimo. Quando os bancos atribuem um risco mais elevado a determinado tomador, podem contrabalançar esse risco cobrando uma taxa de juros mais elevada, exigir melhores garantias, ou restringir o volume de crédito. A ênfase do crédito deve acompanhar também a precificação do produto, servindo como ingrediente fundamental na maximização dos resultados versus minimização de perdas.

Os bancos utilizam tanto taxas de juros quanto volume de crédito para controlar o risco de crédito. Os clientes de menor risco pagam uma taxa de juros inferior, enquanto os clientes de risco mais elevado pagam juros maiores, ou um prêmio por risco de inadimplência, para remunerar o risco existente. Entretanto, empréstimos com riscos elevados podem não gerar recursos suficientes para solvência dos compromissos assumidos, tornando o tomador inadimplente, quando o banco deixa de receber tanto os juros como o valor do principal emprestado.

Normalmente, somente os clientes com projetos de certa forma arriscados se dispõem a pagar elevadas taxas de juros, o que contribui para a redução da qualidade média da carteira de tomadores de empréstimos. Por isso, é preciso uma profunda avaliação do cliente antes da tomada de decisão, para evitar prejuízos futuros.

Para minimizar a exposição ao risco de inadimplência nas decisões de crédito, os executivos das instituições financeiras precisam mensurar a probabilidade de inadimplência dos potenciais tomadores de crédito. Esta capacidade está muito ligada à quantidade de informações coletadas, além dos demonstrativos contábeis e relatórios de analistas, que contribuem de forma efetiva para a utilização de métodos quantitativos de mensuração de probabilidades de inadimplência dos tomadores.

Os analistas de crédito dos bancos utilizam diversos modelos para mensuração do nível de risco, incluindo tanto os qualitativos como os quantitativos. No campo qualitativo, os analistas de crédito procuram reunir a maior quantidade possível de informações para enriquecer e tornar mais segura a tomada de decisão, visando reduzir a probabilidade de inadimplência do tomador. Esse assunto será melhor explorado no capítulo Análise Econômico-financeira.

Os modelos quantitativos, ou modelos de score de crédito, baseiam-se em sistemas de mensuração de risco, colocando os tomadores em diversas categorias, para melhor quantificar o nível de risco envolvido. Depois de coletados e analisados todos os dados necessários, é possível, através de técnicas estatísticas, quantificar e atribuir escores, classificando os potenciais tomadores em termos de risco.

Os modelos de score de crédito incluem diversos tipos. Neste trabalho, não serão analisados matematicamente os modelos e sim resumidamente comentados. Entretanto, se o leitor se interessar em aprofundar o assunto, poderá consultar a bibliografia utilizada.

O modelo linear de probabilidade utiliza-se de dados históricos do passado, como por exemplo, índices econômico-financeiros, experiência dos tomadores de crédito na condução de operações anteriores. A principal deficiência desse modelo reside no fato de que as probabilidades estimadas de inadimplência podem situar-se fora do intervalo entre 0 e 1.

A Análise Discriminante Linear divide os tomadores em categorias de alto e baixo risco de inadimplência, em função das características observadas, cujo modelo também apresenta uma série de problemas, onde o principal consiste na discriminação de dois casos extremos de comportamento de devedores: inadimplente ou não. Entretanto, é sabido que existem vários níveis de

inadimplência, desde a falta de pagamento de juros até a inadimplência total dos valores envolvidos.

Por fim, o VAR (Value at Risk) mede o nível de perda esperado dentro de determinado período de tempo e intervalo de confiança. O intervalo de confiança pode variar de banco para banco, normalmente entre 95% e 99%. O período temporal também é uma medida subjetiva, a critério do banco. O VAR vem sendo bem aceito entre as instituições financeiras que procuram minimizar suas perdas. Todavia, é preciso lembrar que este modelo não é a solução para todos os problemas, até porque se trata de um modelo de medição, a exemplo de outras estimativas científicas importantes na área. Pode-se dizer que o VAR é um instrumento importante, mas não suficiente para eliminar todo o risco.

Existem muitos outros tipos de risco, como risco de operações fora do balanço, risco de insolvência, risco de imagem, risco legal, dentre outros. O objetivo deste capítulo foi proporcionar um melhor entendimento dos diversos tipos de risco e sua mensuração, criando condições para os analistas de crédito tomar decisões com maior grau de confiança, visando a redução do risco. A administração eficiente e eficaz desses tipos de risco é fundamental para determinar o sucesso ou fracasso de um banco na atualidade.

#### 4 ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA

A análise econômico-financeira, extraída das peças contábeis das empresas, permite auferir com certo grau de confiabilidade a situação em que se encontra determinada organização, podendo contribuir para a adequação de rumos quando os índices analisados sinalizarem tendências desfavoráveis, bem como orientar os executivos na continuidade dos programas adotados, na hipótese favorável da análise. Os dados observados nos balanços das empresas são determinantes para averiguação dos fatos, permitindo inclusive auferir projeções para o futuro.

Neste capítulo será demonstrado como extrair as informações contidas nos Demonstrativos Contábeis, transformando-os em índices que forneçam uma visão econômico-financeira das empresas.

No mundo dos negócios os termos “econômico” e “financeiro” são diariamente empregados. Em análise de balanço, é preciso defini-los muito bem para não chegar a falsas conclusões ou mesmo usá-los de forma incorreta. É muito comum uma empresa ter lucros mas não ter dinheiro para saldar seus compromissos, ou vice-versa.

Assim, uma empresa pode estar em excelente situação econômica, com prédios, terrenos e máquinas, mas sem disponibilidade para pagar suas dívidas, visto que o lucro, ainda que possa aumentar o seu Patrimônio Líquido, não aumenta necessariamente sua capacidade de pagamento no curto prazo, uma vez que poderá levar algum tempo para seu efetivo ingresso no caixa da empresa.

A Análise Econômica é o estudo do patrimônio líquido e do lucro ou prejuízo. Resultado econômico é sinônimo de lucro, ou prejuízo. O lucro aumenta o Patrimônio Líquido, mas não necessariamente as disponibilidades de dinheiro. A Análise



Financeira é o estudo das disponibilidades como forma de saldar suas dívidas. Estuda a capacidade de pagamento da empresa. Refere-se a dinheiro. Dinamicamente, representa o saldo de caixa.

Para o exame da situação econômico-financeira de uma empresa, com vistas à avaliação da sua capacidade, em termos de Segurança, Liquidez e Rentabilidade, o analista deve valer-se dos Demonstrativos Contábeis, preferencialmente dos últimos três exercícios, para deles extrair os diversos indicadores que lhe forneçam as informações desejadas.

Ao proprietário da empresa importa fundamentalmente detectar problemas e pontos fortes existentes para, a partir daí, traçar estratégias no sentido de corrigir as falhas ou aproveitar as oportunidades. Já ao analista externo interessa saber da viabilidade ou não da aplicação de recursos na empresa. A ótica do analista é que determinará os caminhos a serem trilhados. Num empréstimo de capital de giro de curto prazo, por exemplo, os intermediários financeiros, interessados na maximização do resultado econômico e no retorno seguro dos capitais emprestados, privilegiarão os aspectos de Liquidez e Segurança. Já em se tratando de empréstimo de longo prazo, a ênfase recairá sobre a capacidade de geração de lucro e à eficiência operacional da empresa, ou seja, ao enfoque da Rentabilidade.

Através das demonstrações contábeis levantadas por uma empresa, é possível extrair, através da análise, uma série de informações e conclusões sobre a sua situação econômico-financeira. Por exemplo, um analista poderá obter conclusões sobre a atratividade de investir em ações de determinada companhia; se um crédito merece ou não ser atendido; se a capacidade de pagamento (liquidez) está boa ou má, se existe rentabilidade adequada na atividade operacional, e assim por diante.

O principal instrumento utilizado para a análise da situação econômico-financeira de uma empresa são os índices, ou seja, o resultado da comparação

entre grandezas. Os índices estabelecem a relação entre contas ou grupo de contas dos Demonstrativos Financeiros, visando apurar a situação econômico-financeira de uma empresa. Servem como termômetro na avaliação da saúde econômico-financeira das empresas.

Schricket define as idéias centrais do que seja uma análise de crédito da seguinte maneira: (1995, 27).

“A análise de crédito envolve a habilidade de fazer uma decisão de crédito, dentro de um cenário de incertezas e constantes mutações e informações incompletas. Esta habilidade depende da capacidade de analisar logicamente situações, não raro, complexas, e chegar a uma conclusão clara, prática e factível de ser implementada.”

Cada índice analisado e interpretado fornece uma informação importante ao analista de crédito. São muitos os índices passíveis de análise, entretanto, neste capítulo serão abordados os principais, priorizando os aspectos de rentabilidade, liquidez e segurança. Para melhor entendimento, os índices serão analisados em cinco grupos, assim distribuídos: estrutura, rentabilidade, liquidez, prazos médios e capital de giro.

## **4.1 Índices de Estrutura Patrimonial**

### **4.1.1 Patrimônio Líquido**

Patrimônio Líquido pode ser definido como os bens e direitos de uma pessoa ou organização, deduzindo-se as respectivas obrigações.

O ponto de partida para a análise econômica é a existência ou não de Patrimônio Líquido. O crescimento do valor do Patrimônio Líquido de um exercício para o outro é um sintoma positivo observável na análise econômica, quando esta

evolução for real, ou seja, mediante incorporação dos lucros ou integralização do capital em dinheiro e/ou outros bens. Por outro lado, se o aumento for provocado por reavaliações, terá ocorrido evolução apenas nominal, ou seja, simples atualização do valor monetário desses bens, sem que tenha aumentado a capacidade produtiva da empresa.

#### **4.1.2 Endividamento Geral ou Grau de Endividamento**

Este índice revela o grau de endividamento total da empresa. Expressa a proporção de recursos de terceiros que está financiando o Ativo. A análise desse indicador por diversos exercícios mostra a política de obtenção de recursos da empresa, ou seja, se a empresa vem financiando o seu Ativo com recursos próprios ou de terceiros e em que proporção.

Zdanowicz (1989,249), assim se posiciona com relação ao endividamento:

“Conclui-se que, para a empresa operar com quase completa autonomia financeira, o seu grau de endividamento deverá estar próximo de zero. Assim, para que a empresa opere com boa estabilidade financeira, seu grau de endividamento deverá estar próximo a zero, em vez de um. Dependendo do tipo de atividade da empresa, um grau 0,5 pode ser considerado satisfatório em termos de distribuição de recursos próprios e de terceiros aplicados no ativo.”

As medidas de endividamento são ferramentas utilizadas na determinação da probabilidade de uma empresa não pagar seus compromissos. Quanto mais endividada uma empresa, mais provável é que venha a ser incapaz de cumprir suas obrigações contratuais. Por outro lado, quanto menor for o endividamento, menor o risco que a empresa estará oferecendo aos capitais de terceiros. A empresa que apresentar uma participação de recursos de terceiros não superior a 50%, tem boa composição de capitais (Zdanowicz, 1989).

Entretanto, é preciso lembrar que algumas empresas conseguem conviver com endividamento relativamente elevado, principalmente quando o perfil for de longo prazo, ou quando o Passivo de curto prazo não for oneroso, e sim resultado de uma adequada administração de prazos de fornecedores. O índice de endividamento geral é obtido, em termos percentuais, através da soma do Passivo Circulante com o Passivo Exigível a Longo prazo, dividido pelo Ativo total.

#### **4.1.3 Composição das Exigibilidades**

É uma medida da qualidade do passivo da empresa, em termos de prazo. Compara o montante de dívidas no curto prazo com o endividamento total. Portanto, quanto mais curto o vencimento das parcelas exigíveis, maior será o risco oferecido pela empresa tomadora de recursos. O índice é obtido pela fórmula  $[\text{Passivo Circulante}/(\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Exigível a Longo Prazo})]$ , em termos percentuais, revelando que quanto maior o resultado, pior.

#### **4.1.4 Imobilização do Patrimônio Líquido**

Revela a parcela do capital próprio aplicado no Ativo Permanente. O índice exprime o quanto do Ativo Permanente da empresa é financiado pelo seu Patrimônio Líquido, evidenciando a maior ou menor dependência de aporte de recursos de terceiros para continuidade de seus negócios.

É recomendável que as empresas imobilizem a menor parte possível de seus recursos próprios, para não ficarem na dependência de capitais alheios para a movimentação normal de suas atividades diárias.

O analista deve atentar para os casos em que a empresa possui financiamentos de longo prazo para novos investimentos, como por exemplo,

expansão e modernização do parque industrial. Nesses casos, o índice poderá apresentar-se muito elevado. Entretanto, a política de obtenção de fontes de longo prazo, revela decisão administrativa correta dos empresários, fato que deverá merecer comentários especiais do analista para melhor subsidiar a decisão do crédito. O indicador é expresso pela divisão do Ativo Permanente pelo Patrimônio Líquido, em termos percentuais.

#### **4.1.5 Passivo Oneroso sobre Ativo (POSA)**

Revela a parcela do Ativo que está sendo financiada por empréstimos com encargos financeiros. É preciso observar que quanto maior for este índice, maiores serão as despesas financeiras incorridas, influenciando o resultado econômico do exercício. A soma do Passivo Circulante Financeiro com o Passivo Exigível a Longo Prazo, dividido pelo Ativo Total, revela o índice em termos percentuais. O Passivo Circulante Financeiro é composto pelos empréstimos bancários, duplicatas descontadas, impostos renegociados e imposto de renda a recolher.

#### **4.1.6 Índices de Valor de Mercado**

É possível aprender muita coisa com um exame cuidadoso dos balanços e das demonstrações do resultado das empresas. Entretanto, uma característica muito importante, que não é encontrada nas demonstrações contábeis, é o seu valor de mercado.

Por exemplo, o preço de mercado das ações ordinárias de uma empresa é o preço que os compradores e vendedores estabelecem quando negociam essas ações. O valor de mercado do capital próprio de uma empresa é o resultado do produto entre o preço de mercado de uma ação e o número de ações existentes.

O valor justo de mercado é o montante pelo qual as ações trocariam de mãos, entre um comprador e um vendedor, quando ambos tivessem conhecimento dos fatos relevantes. Assim, os preços de mercado representam palpites quanto ao verdadeiro valor dos ativos de uma empresa. Não se pode esquecer que os agentes do mercado dividem-se em altistas e baixistas. Os altistas apresentam expectativas de um aumento dos preços dos ativos financeiros enquanto os baixistas apresentam expectativas de queda desses preços. A divisão da sociedade nesses dois grupos é que permite o funcionamento do mercado continuamente.

## **4.2 Índices de Rentabilidade**

A rentabilidade positiva pode contribuir para melhorar a situação econômica da empresa. Isso ocorre quando os lucros são reinvestidos, aumentando assim seu Patrimônio Líquido (processo dinâmico) e, por conseguinte, diminuindo a necessidade de recursos de terceiros. Por outro lado, os prejuízos produzem reflexos negativos na situação econômica, uma vez que corroem o Patrimônio Líquido, aumentando a necessidade de recursos de terceiros, quase sempre onerosos.

É importante destacar o significativo papel das vendas na rentabilidade e, portanto, na situação econômica. O crescimento das vendas em proporção maior que o aumento dos custos e das despesas provoca aumento de rentabilidade.

Em princípio, considera-se como boa a situação econômica de uma empresa que apresenta Patrimônio Líquido positivo e crescente, em termos reais, e lucratividade, fator positivo para o aumento do Patrimônio Líquido e conseqüente redução de capitais de terceiros.

Os índices de rentabilidade são utilizados para avaliar o desempenho final da empresa. A rentabilidade é o reflexo das políticas e das decisões adotadas pelos seus administradores, expressando objetivamente o nível de eficiência e o grau do

êxito econômico-financeiro atingido. Quanto maior os índices de rentabilidade, melhor o desempenho das organizações.

Em geral, uma empresa é rentável no sentido econômico somente se sua rentabilidade é superior à que os investidores poderiam conseguir por sua conta no mercado financeiro e/ou de capitais.

#### **4.2.1 Rentabilidade do Patrimônio Líquido (RPL)**

A rentabilidade do patrimônio líquido mede a remuneração dos capitais próprios investidos na empresa, ou seja, quanto foi acrescentado em determinado período ao patrimônio dos sócios.

Para os investidores, este índice é o mais importante, pois permite, além de avaliar a remuneração do capital próprio, analisar se esse rendimento é compatível com outras alternativas de aplicações. Um investidor, por exemplo, avaliando a RPL, poderá optar por uma aplicação no mercado financeiro ao invés de aplicar em determinada empresa que oferece baixa rentabilidade.

O índice é apurado, em termos percentuais, através da divisão do Lucro Líquido pelo Patrimônio Líquido.

#### **4.2.2 Margem de Lucro**

As margens de lucro são calculadas dividindo-se o lucro pelas vendas líquidas. Este lucro pode ser bruto, operacional ou líquido.

As margens de lucro refletem a capacidade de uma empresa para produzir um bem ou serviço a um custo baixo ou a um preço alto. Não são medidas diretas de

rentabilidade, porque se baseiam na receita operacional total e não no investimento efetuado em ativos pela empresa ou pelos fornecedores de capital próprio.

A margem mais importante é a margem líquida, que determina a porcentagem de cada R\$ de venda que restou após a dedução de todas as despesas, inclusive imposto de renda. Quanto maior for a margem líquida, melhor. Indica que de cada R\$ 1,00 de vendas, a empresa auferir R\$ x de lucro líquido.

### **4.2.3 Giro do Ativo**

O Giro do Ativo indica a eficiência com que a empresa é capaz de usar seus ativos para gerar vendas. É medido pela divisão da Receita Operacional Líquida pelo Ativo total. Se o índice for elevado, pressupõe-se que a empresa está usando seus ativos eficazmente na geração de vendas. Quanto maior o giro do ativo total, tanto mais eficientemente seus ativos foram usados.

Empresas com investimentos relativamente pequenos em ativos imobilizados, como comércio varejista e atacadista, tendem a apresentar índices de giro elevados para o ativo total, comparativamente às empresas que requerem imobilização intensiva, como as de setores industriais pesados. Para uma análise mais apurada, é recomendável a comparação com outras empresas do mesmo ramo de atividade.

Existem muitos outros índices econômicos passíveis de análise, porém o objetivo deste capítulo é interpretar os mais importantes na visão do analista de crédito. A partir de agora, serão analisados os índices financeiros para efeito de mensuração de risco.

A análise financeira estuda a capacidade de pagamento da empresa, ou seja, a disponibilidade para saldar suas obrigações. Uma empresa pode apresentar



excelente situação econômica e, no entanto, não ter dinheiro suficiente para saldar seus compromissos nas datas aprazadas.

### **4.3 Índices de Liquidez**

Os índices de liquidez são medidas de avaliação da capacidade financeira da empresa em satisfazer os compromissos para com terceiros. Evidenciam quanto a empresa dispõe de recursos em relação às obrigações assumidas no mesmo período. Entre os índices de liquidez mais conhecidos estão a Liquidez Corrente, a Liquidez Seca e a Liquidez Geral. Cada um fornece informações diferentes sobre a situação da empresa. De maneira geral, define-se que quanto maior a liquidez, melhor será a situação financeira da empresa.

Deve-se ter em mente, no entanto, que um alto índice de liquidez não representa, necessariamente, boa saúde financeira. O cumprimento das obrigações nas datas previstas depende de uma adequada administração dos prazos de recebimento e de pagamento.

Assim, uma empresa que possui altos índices de liquidez, mas mantém mercadorias estocadas por períodos elevados, recebe com atraso suas vendas a prazo ou mantém duplicatas incobráveis na conta Clientes poderá ter problemas de liquidez, ou seja, poderá ter dificuldades para honrar seus compromissos nos vencimentos. Aqui é fundamental a percepção do analista de crédito nas visitas ao tomador de crédito, onde, com habilidade, poderá detectar problemas do tipo mercadorias obsoletas integrantes dos estoques, qualidade da carteira de clientes, dentre outros, visto que este índice não revela a qualidade dos itens no Ativo Circulante (os estoques podem estar superavaliados ou serem obsoletos, os títulos a receber podem ser de má qualidade). Outro fator relevante é que o índice não revela a sincronização entre recebimentos e pagamentos, ou seja, através dele não é possível identificar se os recebimentos ocorrerão em tempo hábil para pagar as

dívidas vincendas. Assim, uma empresa pode apresentar excelente índice de Liquidez Corrente e estar em crise de liquidez, pelo fato de seus compromissos de curto prazo vencerem antes do prazo de recebimento concedido para seus clientes.

A Liquidez Corrente é um dos índices mais conhecidos e utilizados na análise financeira. Indica quanto a empresa poderá dispor em recursos de curto prazo (disponibilidades, clientes, estoques, etc.) para pagar suas dívidas circulantes (fornecedores, empréstimos e financiamentos de curto prazo, contas a pagar, tributos a recolher, etc.). Índices superiores à unidade, a princípio, evidenciam situação financeira favorável.

Para que se tenha uma visão histórica dos dados de uma empresa, é aconselhável o cálculo da liquidez para um período de no mínimo três anos. Também é muito importante sua comparação aos índices de outras empresas do mesmo ramo de atividade. A liquidez corrente é apurada pela divisão do Ativo Circulante pelo Passivo Circulante.

Uma liquidez corrente menor do que 1, por exemplo, indicaria que a empresa tem mais obrigações vencendo durante o próximo período do que ativos que possam ser transformados em dinheiro. Isto seria uma indicação de risco de liquidez. (Damodaran, 1997).

A análise tradicional sugere que as empresas mantenham um índice de liquidez corrente de 2 ou mais. Porém, é preciso interpretar com cuidado esse índice elevado. Na realidade, uma liquidez alta pode ser indício de empresa pouco saudável, que está enfrentando problemas na redução de seus estoques, ou possuir na conta clientes créditos incobráveis.

Muitos analistas de crédito utilizam-se também do índice de Liquidez Seca, podendo ser interpretado como uma medida mais rigorosa para avaliação da liquidez

da empresa. Indica o quanto uma empresa poderá dispor de recursos circulantes, sem vender seus estoques, para fazer frente a suas obrigações de curto prazo.

Se a Liquidez Seca for igual ou maior que a unidade, pode-se dizer que a empresa não depende da venda de estoques para saldar seus compromissos de curto prazo.  $\text{Liquidez Seca} = (\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}) / \text{Passivo Circulante}$ .

É importante ressaltar que nem sempre um índice de Liquidez Seca baixo significa situação financeira desfavorável. Um bom exemplo é o setor de Supermercados, onde o investimento em estoques é elevado e a maioria das vendas é à vista. Neste ramo de atividade, a Liquidez Seca tende a ser baixa. Mais uma vez fica evidenciado a importância da comparação dos índices com outras empresas do mesmo setor, para que se tenha melhores condições de avaliação dos resultados.

Talvez de menor importância, muito embora relevante, é preciso lembrar da Liquidez Geral. É uma medida da capacidade de pagamento de todo o passivo exigível da empresa. O índice indica o quanto a empresa poderá dispor de recursos circulantes e de longo prazo para honrar todos os seus compromissos. Em princípio, a situação é tida como favorável se o índice for superior à unidade. É medido da seguinte forma:  $(AC + ARLP) / (PC + PELP)$ .

#### **4.4 Indicadores de Prazos Médios**

Neste item serão analisados os indicadores de prazos médios de recebimentos, estoques e compras.

O índice de prazo médio de recebimentos fornece informações sobre o nível de êxito com o qual a empresa está gerindo suas contas a receber de clientes. O valor efetivo desse índice reflete a política de crédito adotada pela empresa. Se uma

empresa adotar uma política liberal de crédito, o nível de suas contas a receber tenderá a ser mais elevado do que se a política fosse mais rigorosa e efetiva.

É recomendável, ou pelo menos desejável, que o prazo médio de recebimentos de uma empresa não supere o prazo concedido para pagamento de seus compromissos por mais de dez dias. O ideal para as empresas é possuir um prazo médio de recebimentos menor que o prazo médio de pagamentos. O indicador é obtido pela divisão da conta Clientes pela Receita Operacional Bruta, multiplicado por 360.

O prazo médio de estoques, que exprime o número de dias, em média, em que os estoques são renovados ou vendidos, é revelado pela divisão dos Estoques pelo Custo dos Produtos Vendidos, multiplicado pela quantidade de dias do ano comercial.

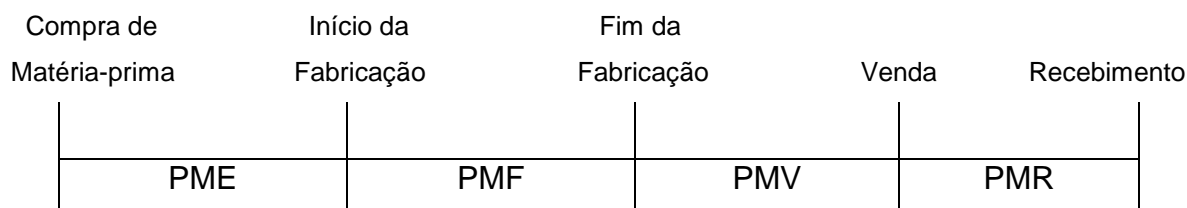
Esse índice revela o tempo que se leva para produzir e vender os bens. Uma elevação sensível do número de dias das mercadorias estocadas pode significar um estoque perigosamente alto de produtos não vendidos e até mesmo a existência de mercadorias obsoletas, de difícil venda.

O prazo médio de compras exprime o tempo que a empresa vem obtendo de seus fornecedores para pagamento das compras de matérias-primas e/ou mercadorias. É o número de dias que decorre, em média, entre a compra e o respectivo pagamento. Quanto maior for o prazo médio de compras, melhor será a situação da empresa, pois está financiando o seu giro com recursos de terceiros não onerosos. Para obter o índice, basta dividir a conta Fornecedores pelo montante de compras, multiplicando o resultado por 360.

#### 4.4.1 Ciclo Operacional e Ciclo Financeiro

O Ciclo Operacional é representado pela soma do prazo médio de permanência dos estoques com o prazo médio de recebimentos. Indica o intervalo de tempo decorrido entre o momento em que a empresa adquire as matérias-primas ou mercadorias e o momento em que recebe o dinheiro relativo às vendas.

Em outras palavras, pode ser definido como um período médio em que são investidos recursos até o efetivo ingresso dos valores no caixa. A figura abaixo mostra este mecanismo:



Onde:

- PME – prazo médio de estocagem de matérias-primas;
- PMF – prazo médio de fabricação;
- PMV – prazo médio de venda;
- PMR – prazo médio de recebimento.

Figura 1 Ciclo Operacional de uma indústria.

Fonte: Neto, A e Silva, C. (1997, p. 19)

O Ciclo Financeiro é a soma do Prazo Médio de Estoques com o Prazo Médio de Recebimentos, deduzindo-se o Prazo Médio de Compras, ou seja, é o Ciclo Operacional menos o Prazo Médio de Compras.

É o tempo decorrido entre o instante do pagamento aos fornecedores pelas mercadorias adquiridas e o recebimento pelas vendas efetuadas. Indica, em número de dias, se a empresa necessita ou não de financiamento complementar do seu ciclo operacional.

Neto; Silva (1997, 22), definem o Ciclo Financeiro da seguinte maneira:

“O ciclo financeiro mede exclusivamente as movimentações de caixa, abrangendo o período compreendido entre o desembolso inicial de caixa (pagamento de materiais a fornecedores) e o recebimento da venda do produto. Em outras palavras, representa o intervalo de tempo que a empresa irá necessitar efetivamente de financiamento para suas atividades...”

Normalmente, o Ciclo Financeiro é financiado ou pelo capital próprio, ou por recursos de terceiros, estes podendo ser onerosos.

Para fins de análise, quanto maior for a velocidade de recebimento de vendas e de renovação de estoques, melhor. Da mesma forma, quanto mais longo for o prazo de pagamento das compras, melhor.

O ideal seria que a empresa atingisse uma posição em que a soma do prazo médio de renovação de estoques com o prazo médio de recebimento de vendas fosse igual ou inferior ao prazo médio de pagamento de compras. Dessa forma, a empresa poderia receber a mercadoria e vender para depois liquidá-la junto ao fornecedor.

Manter esse índice em situação favorável é uma tarefa às vezes difícil. No entanto, não resta dúvida de que melhorá-lo deve ser uma tarefa que os executivos das empresas deverão sempre perseguir.

A boa gestão empresarial revela-se muito pela competência na administração dos prazos médios, expressos através do ciclo financeiro.

#### **4.4.2 Fluxo de Caixa**

O fluxo de caixa pode ser considerado o item mais importante a ser extraído das demonstrações financeiras. Existe uma demonstração contábil oficial denominada demonstração de fluxos de caixa. Essa demonstração ajuda a explicar a variação ocorrida nas contas de disponibilidades.

O fluxo de caixa representa o movimento de numerário diário da empresa, em função dos ingressos e dos desembolsos de caixa. Quando a empresa pretende honrar uma obrigação, ela precisa saber se na data do vencimento terá o dinheiro disponível para saldar o compromisso. Neste caso, o centro de interesse estará voltado para o ativo disponível, ou seja, os saldos de caixa, bancos e aplicações financeiras com liquidez diária.

Analisando o fluxo de caixa do ponto de vista financeiro, o primeiro aspecto a ser mencionado é o de que o fluxo de caixa não é a mesma coisa que capital de giro líquido (ativo circulante menos passivo circulante). Por exemplo, aumentos de estoques exigem o uso de caixa. Como ambas as contas pertencem ao ativo circulante, isto não vai afetar o capital de giro líquido. Neste caso, o aumento dos estoques produzirá uma redução do fluxo de caixa. Os fluxos de caixa dos ativos de uma empresa, ou seja, suas atividades operacionais, sempre devem ser iguais aos fluxos de caixa para os credores e aos fornecedores de capital próprio.

Neto; Silva (1997, 35) se referem ao fluxo de caixa da seguinte forma:

“O fluxo de caixa é de fundamental importância para as empresas, constituindo-se numa indispensável sinalização dos rumos financeiros dos negócios. Para se manterem em operação, as empresas devem liquidar corretamente seus vários compromissos, devendo como condição básica apresentar o respectivo saldo em seu caixa nos momentos dos vencimentos. A insuficiência de caixa pode determinar cortes nos créditos, suspensão de entregas de materiais e mercadorias, e ser causa de uma séria descontinuidade em suas operações”.

O primeiro passo na determinação dos fluxos de caixa de uma empresa é calcular o fluxo de caixa das operações, que é gerado pelas atividades da empresa, incluindo vendas de bens e serviços. O fluxo de caixa das operações reflete os pagamentos de impostos, mas não os fluxos de financiamentos, os investimentos, ou as variações do capital de giro líquido. Os fluxos de caixa também são usados para fazer aplicações em capital de giro líquido.

Vários tipos de fluxo de caixa são relevantes para que se compreenda a situação financeira da empresa. O fluxo de caixa das operações, definido como sendo a diferença entre resultado antes de juros e depreciação menos impostos, mede o volume de numerário gerado pelas operações, não contando os investimentos ou os gastos com necessidade de capital de giro.

Os analistas podem defrontar-se com situações aparentemente conflitantes, como por exemplo, a verificação de uma redução do caixa (liquidez imediata) num período em que a empresa obteve excelentes lucros. Para o esclarecimento destas situações, é importante que se identifiquem as origens e aplicações dos valores de caixa, de forma que se possa justificar o seu saldo final.

O fluxo de caixa de uma empresa deve ser positivo. Ocorrendo vários períodos com fluxo de caixa negativo, os indicadores são de dificuldades, pois não está gerando dinheiro suficiente para pagar os custos de operação. É preciso saber



que lucro líquido não é fluxo de caixa. O fluxo de caixa é muito mais importante para a determinação da situação financeira da empresa.

#### **4.5 Capital de Giro (CDG)**

Capital de Giro de uma empresa corresponde aos valores aplicados em seu Ativo Circulante. É o montante ou conjunto de recursos que não está imobilizado. A empresa compra mercadorias, estoca, vende e recebe. Repetindo este ciclo, mantém o giro dos negócios. O Capital de Giro Líquido é a diferença entre o Ativo Circulante e o Passivo Circulante. É positivo quando os ativos circulantes são maiores que os passivos circulantes, significando que o volume de dinheiro que se tornará disponível para o próximo período é maior do que o volume que precisará ser desembolsado. Isso denota que a empresa está crescendo.

O gerenciamento do capital de giro é fundamental para garantir a saúde financeira e o sucesso das empresas, podendo ser considerado uma das principais atribuições do administrador financeiro. Cabe a ele escolher corretamente as fontes de financiamento da empresa, bem como implementar os projetos de investimentos adequados.

Para efeitos de análise de crédito, o que importa saber é se o Capital de Giro é suficiente para satisfazer suas obrigações, onde o destaque principal é a capacidade de pagamento dos compromissos com pontualidade. Muitas empresas quebram justamente por uma má gestão do Capital de Giro. Um exemplo são as exageradas imobilizações ou investimentos inadequados, desacompanhadas de um planejamento sério e competente dos executivos. O dinheiro do giro é mal direcionado, não gerando receitas compatíveis com o nível de compromissos no momento necessário, causando a insolvência.

#### 4.5.1 Necessidade de Capital de Giro (NCG)

Necessidade de Capital de Giro é a diferença entre as aplicações cíclicas e as fontes cíclicas que se renovam no dia-a-dia. As aplicações cíclicas são valores do Ativo financiados pela empresa até sua realização. As fontes cíclicas são valores exigíveis, financiados por terceiros ligados à área operacional. O ideal seria que a empresa utilizasse os financiamentos de terceiros para cobrir suas aplicações. Quando isso não acontece, há necessidade de se recorrer a fontes não diretamente ligadas à atividade.

A análise da Necessidade de Capital de Giro (NCG) enfoca o ciclo operacional da empresa, tendo como referencial de pesquisa seus demonstrativos financeiros. A ênfase recai sobre as fontes e aplicações cíclicas. Essas fontes e aplicações estão ligadas às atividades da empresa e ocorrem de forma espontânea e natural.

As aplicações cíclicas são o somatório das seguintes contas:

- Duplicatas a receber (menos provisão para devedores duvidosos);
- Estoque (matéria-prima, produtos em elaboração e produtos acabados);
- Adiantamentos a fornecedores;
- Mercadorias em trânsito e importações de matéria-prima em curso;
- Despesas antecipadas.

As fontes cíclicas são o somatório das contas:

- Fornecedores;
- Salários, comissões e impostos a pagar;
- Encargos sociais a recolher;
- Imposto de renda retido na fonte;
- Contas de despesas operacionais a pagar, como água, energia elétrica, aluguel, telefone, etc.;
- Adiantamento de clientes.

Quando positiva, significa que a empresa apresenta Necessidade de Capital de Giro, que normalmente é obtida junto a terceiros, de forma onerosa. Quando crescente período após período, pode ser indicador de anomalia empresarial. O crescimento da NCG pode acontecer, também, por força de expansão dos negócios da empresa. O que não pode ou não deve ocorrer é o crescimento da NCG em proporção superior ao volume das vendas.

Quando negativa, significa que a empresa dispõe de sobra de recursos para o giro, que poderá ser destinada à aplicação no mercado financeiro. O ideal para qualquer empresa seria equacionar a NCG para que fontes sejam maiores que os usos de recursos de giro. Desta forma, a empresa trabalharia com recursos de terceiros não onerosos.

A Necessidade de Capital de Giro pode apresentar-se de duas maneiras:

Permanente: próprio de empresas cujo nível de atividade de produção e vendas é distribuído com certa homogeneidade ao longo do ano.

Sazonal: característico das empresas com forte concentração de atividades em certas épocas do ano. É o caso das empresas que produzem brinquedos, artigos juninos, natalinos, entre outras.

O conhecimento do tipo da NCG das empresas é importante aos bancos na medida em que oferece subsídios para realização de negócios, sendo excelente oportunidade para maximização dos resultados econômicos do sistema financeiro. É um instrumento que permite visualizar, com bom grau de confiabilidade, a efetiva necessidade de capital de giro da empresa, mantido seu nível de atividade. A figura adiante mostra os tipos de NCG, para melhor entendimento do assunto.

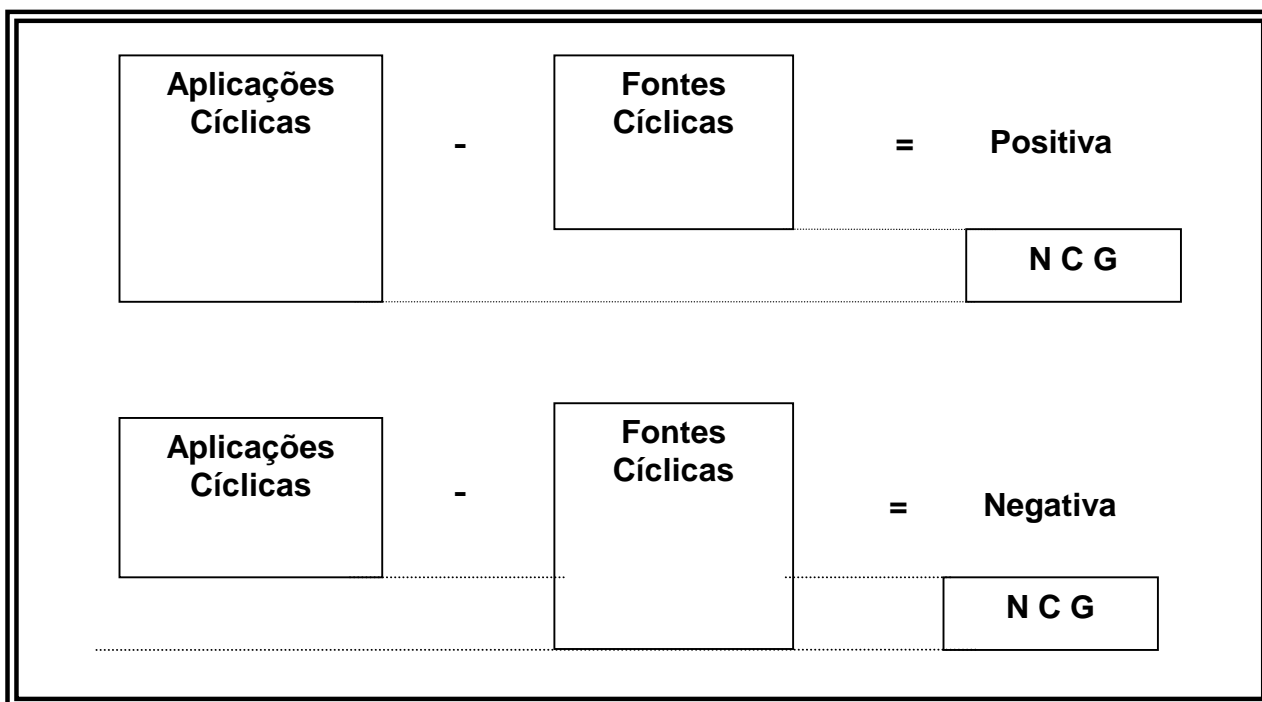


Figura 2 – Necessidade de Capital de Giro

#### 4.5.2 Saldo de tesouraria (ST)

O Saldo de Tesouraria é obtido pela diferença entre as contas do Ativo Circulante e do Passivo Circulante que não guardam relação com a atividade operacional da empresa.

Saldo de Tesouraria positivo significa que a empresa tem disponibilidade de recursos que poderão ficar aplicados no mercado financeiro e utilizados a qualquer momento no aproveitamento de oportunidades negociais. Se negativo, demonstra dependência de fontes onerosas de recursos de curto prazo.

Saldo de Tesouraria que período após período se revele crescentemente negativo evidencia que a empresa caminha para a insolvência. É importante

observar que o fato isolado de o saldo de tesouraria ser negativo não é preocupante. Grave é a tendência.

As principais causas do Saldo de Tesouraria negativo são:

- Crescimento real das vendas a prazo, em percentuais muito elevados, sem correspondente obtenção de prazo de fornecedores;
- Imobilizações com recursos onerosos de curto prazo;
- Prejuízos operacionais;
- Distribuição excessiva de lucros;
- Dependência sistemática a empréstimos de curto prazo, com pagamento de altas taxas de juros;
- Ciclo financeiro crescente.

O Saldo de Tesouraria é obtido pela diferença entre o Capital de Giro e a Necessidade de Capital de Giro. Também pode ser encontrado pela diferença entre o Ativo Circulante Financeiro, que engloba as contas caixa, bancos e aplicações financeiras e o Passivo Circulante Financeiro.

#### **4.5.3 Efeito Tesoura**

O efeito tesoura é um indicador que evidencia o descontrole no crescimento das fontes onerosas de recursos no curto prazo. Ocorre quando o Saldo de Tesouraria apresenta-se cada vez mais negativo a cada exercício, variando em níveis superiores ao crescimento da necessidade de capital de giro. Em outras palavras, a empresa está operando com CDG insuficiente para financiar suas necessidades de capital de giro, obrigando-se a tomar empréstimos de curto prazo em níveis elevados, normalmente superiores à sua capacidade de pagamento.

Resultado decrescente evidencia que a empresa recorre, cada vez mais, a empréstimos onerosos de curto prazo. Para uma melhor avaliação do efeito tesoura, é recomendável observar o comportamento do indicador em diversos períodos.

Para melhor compreensão do assunto, imagine os dados da tabela abaixo, de uma empresa hipotética, que apresenta os seguintes números nos últimos 5 exercícios:

Tabela 1 – Dados de uma Empresa Hipotética

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
NCG	250	600	1200	2400	4800
CDG	200	300	400	400	500
CDG/NCG	0,80	0,50	0,33	0,17	0,10
ST	-50	-300	-800	-2000	-4300
ST/NCG	-0,20	-0,50	-0,66	-0,83	-0,89

Fonte: Números hipotéticos.

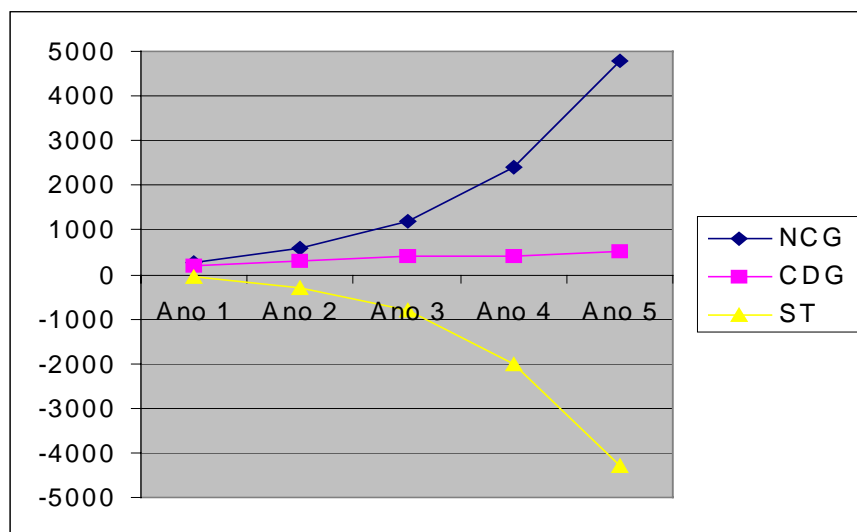


Figura 3 – Cálculo do CDG, NCG e ST

Analisando a figura 3, é possível afirmar que:

- A NCG da empresa está aumentando substancialmente a cada exercício;
- O CDG tem-se mantido estável, evidenciando que a empresa não está tendo lucro ou o lucro está sendo distribuído;
- Como a empresa não consegue financiar sua necessidade de capital de giro com as fontes internas de recursos, vem recorrendo cada vez mais a empréstimos bancários, evidenciado pelo saldo de tesouraria negativo e decrescente;
- O saldo de tesouraria é negativo e está aumentando proporcionalmente em níveis maiores que a necessidade de capital de giro (ST/NCG), confirmando, assim, o Efeito Tesoura. Na prática, significa que, se o banco credor não renovar os empréstimos, a empresa quebra imediatamente. Por outro lado, se o banco continuar a rolar suas dívidas, possivelmente a empresa quebrará do mesmo jeito, dentro de algum tempo, pois os encargos financeiros provocarão prejuízos cada vez maiores.

A única alternativa para uma empresa na situação descrita na Tabela 1 é a capitalização, através da injeção de novos recursos por parte dos sócios, ou entrada de novos sócios com recursos, conjugada com uma completa revisão de prazos, margens de lucro, controle de despesas, dentre outras.

Agora, analise os dados de uma outra empresa hipotética, que apresenta a mesma necessidade de capital de giro da anterior e também está com o saldo de tesouraria cada vez mais negativo.

Uma análise superficial poderia induzir o analista a dizer que a empresa está passando por dificuldades financeiras, pois o saldo de tesouraria é negativo e a linha da NCG está se distanciando da linha de CDG a cada ano. Ocorre que a relação percentual entre o CDG e a NCG se mantém constante.

Tabela 2 – Dados de uma Empresa Hipotética

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
NCG	250	600	1200	2400	4800
CDG	200	480	960	1920	3840
<b>CDG/NCG</b>	<b>0,80</b>	<b>0,80</b>	<b>0,80</b>	<b>0,80</b>	<b>0,80</b>
ST	-50	-120	-240	-480	-960
<b>ST/NCG</b>	<b>-0,20</b>	<b>-0,20</b>	<b>-0,20</b>	<b>-0,20</b>	<b>-0,20</b>

Fonte: Números hipotéticos

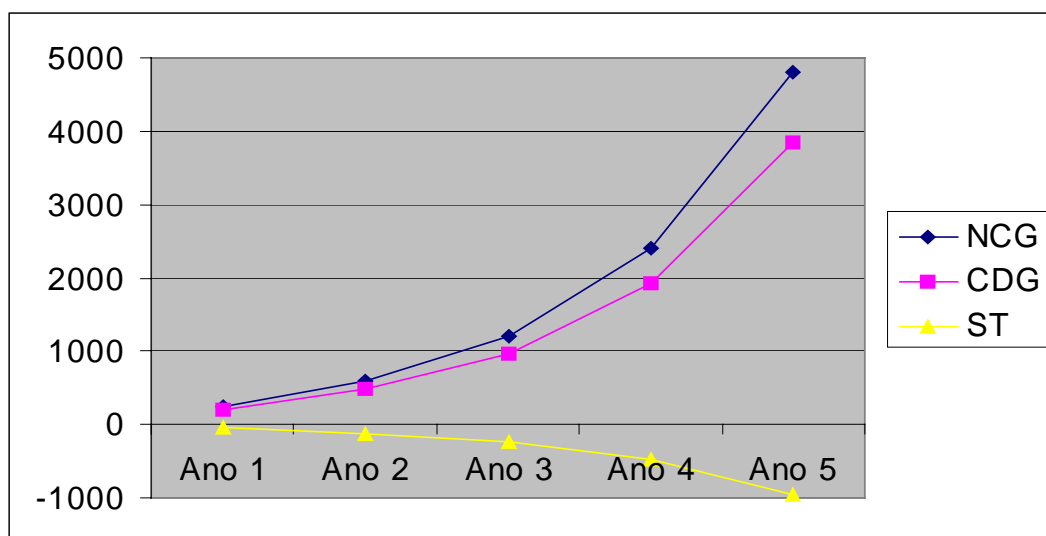


Figura 4 –Cálculo do CDG, NCG e ST

Essa empresa, apesar de apresentar a mesma NCG da empresa anterior, em todos os exercícios, vem financiando essa necessidade de duas formas: a maior parte com capital de giro próprio e complementarmente com financiamentos bancários.



Isso acontece, normalmente, em empresas que estão aumentando o volume de vendas. O endividamento bancário financia um percentual das vendas e o lucro da atividade, que é reinvestido, garante à empresa boa parte do financiamento necessário.

Na hipótese dos bancos deixarem de financiar esta empresa, bastará uma pequena redução nas suas vendas a prazo, para ajustar sua NCG ao CDG disponível.

Aqui foram abordados e comentados os principais indicadores econômico-financeiros que podem ser obtidos da análise das demonstrações financeiras das empresas, objetivando melhorar a qualidade do crédito das organizações prestadoras de recursos.

O gerenciamento do risco de crédito é um dos aspectos mais importantes na atualidade. O ideal seria descobrir com precisão qual o volume ótimo de crédito a ser concedido a cada empresa. Entretanto, a análise das demonstrações financeiras é uma arte, pois apesar das técnicas desenvolvidas e abordadas neste capítulo, não existe nenhum critério ou metodologia formal de análise válido para todas as situações e aceitos de forma unânime pelos analistas.

Por isso, é praticamente impossível sugerir-se uma seqüência metodológica ou um instrumental científico capaz de fornecer diagnósticos sempre precisos das empresas. Ademais, a maneira com que os indicadores de análise são utilizados é particular de quem faz a análise, sobressaindo-se, além do conhecimento técnico, a experiência e a própria intuição do analista. Interpretando a mesma base de dados, dois analistas poderão chegar a conclusões diferentes. Isso ocorre porque o grau de sensibilidade destes analistas é diferente.

Outro fator relevante a ser discutido, não encontrado nas demonstrações financeiras, é a questão do caráter das pessoas envolvidas. Definido como firmeza

de vontade, o caráter está diretamente ligado à honestidade e reflete-se no esforço para cumprir as obrigações assumidas. Neste sentido, as decisões de crédito devem sempre levar em conta a integridade ética do conjunto de pessoas que representam as empresas tomadoras de créditos.

Este assunto merece comentários especiais, pelos fatos acontecidos durante o ano de 2002, amplamente noticiados pela imprensa. Dezenas de bilhões de dólares desapareceram do mercado de ações norte-americano, em função das fraudes contábeis verificadas em empresas de grande porte, como Enron, Xerox, World Com, Vivendi Universal, dentre outras.

Entretanto, é preciso decidir e o processo decisório não tem fim. Esta é uma afirmação que reflete a realidade. Na medida em que aumenta o envolvimento e o volume de créditos concedidos às empresas, é preciso aumentar o grau de informações para subsidiar e enriquecer a tomada de decisão.

## 5 ASPECTOS LEGAIS: AS GARANTIAS E SUAS IMPLICAÇÕES

O objetivo deste capítulo é abordar de forma simplificada as garantias pessoais e reais, comumente utilizadas nas operações de crédito. Os chamados “C’s” do crédito também serão tratados aqui, dado sua importância na análise de crédito.

O interesse dos bancos centra-se no recebimento do capital emprestado na moeda, data e condições acordadas. Antigamente, os empréstimos baseados em garantias eram vistos como algo de certa forma escuso. As empresas que utilizavam empréstimos dando seus bens em garantia eram tidas como tomadoras desesperadas e os intermediários financeiros que concediam tais empréstimos eram considerados pouco melhor que os agiotas. Entretanto, isso já mudou e os empréstimos baseados em garantias vêm crescendo constantemente.

Desde os primórdios da civilização, os sistemas jurídicos sempre se preocuparam em criar mecanismos eficientes para assegurar o cumprimento das obrigações. Na velha Roma, por exemplo, o vínculo obrigacional recaía sobre o próprio corpo do devedor, que pagava com a vida a sua inadimplência. Mais tarde, atenuou-se este sistema bárbaro, e foi estabelecido que o devedor inadimplente se tornaria escravo do credor, só recuperando a liberdade e a personalidade após o pagamento da dívida. A obrigação recaía sobre o indivíduo e não sobre seus bens.

Somente com a Lex Poetelia Papíria<sup>6</sup>, em 429, que o inadimplemento das obrigações passou a ser garantido pelo patrimônio do devedor. O credor poderia valer-se dos bens do devedor, para ressarcimento dos prejuízos acarretados pelo não recebimento dos valores emprestados. A experiência revelou que, muitas vezes,

---

<sup>6</sup> Lei que introduziu no direito romano a execução patrimonial do devedor

o patrimônio do devedor era insuficiente para assegurar a realização do crédito, já que ele poderia se reduzir até o vencimento das obrigações.

Com isso, surgiu a idéia de criar outras garantias, quando surgiram as garantias pessoais e reais, até hoje largamente utilizadas no mercado.

Nesse contexto, a constituição de garantias visa gerar maior comprometimento pessoal e patrimonial do tomador de crédito e aumentar, caso o cliente se torne insolvente, a probabilidade de retorno dos recursos emprestados pelos bancos. A garantia assume, assim, papel acessório à decisão de crédito. Não deve, portanto, ser determinante na realização do negócio, já que sua execução é onerosa e demorada. O negócio dos bancos não é cobrar judicialmente seus créditos, mas sim emprestar e receber nas datas marcadas.

No entanto, não existe operação totalmente isenta de risco, visto que o risco de crédito é inerente à atividade bancária. Por menor que seja, o risco sempre existe e deve ser acobertado pela vinculação de garantias. Dessa forma, o ideal é que toda operação de crédito seja amparada por garantias, convenientemente escolhidas, podendo ser reais ou pessoais, desde que bem selecionadas.

Caouette et al (2000, 41) interpreta muito bem esta questão da incorporação de garantias aos empréstimos:

“Além de desenvolver técnicas para análise de crédito, os banqueiros também aprenderam a administrar os riscos que correm através de técnicas de redução de risco, como o pagamento de uma entrada e exigência de garantias que aumentam a probabilidade de que o empréstimo venha a ser pago. Um tomador que tenha que encarar a perspectiva de perder sua casa, fazenda, fábrica ou seu carro estará muito mais motivado para pagar o total do empréstimo dentro do prazo acordado”.

## 5.1 Garantias Pessoais

Nas garantias pessoais a avaliação recairá sobre o Caráter e a situação econômico-financeira do avalista ou fiador. Deve-se admitir a prestação de garantia pessoal apenas por pessoas que demonstrem disposição e capacidade de pagamento para liquidar o compromisso assumido.

Normalmente os bancos procuram obter a coobrigação dos sócios ou dirigentes das empresas tomadoras de créditos, através de aval ou fiança, em caráter subsidiário às demais garantias vinculadas. Se os proprietários não confiam suficientemente na empresa que dirigem, a ponto de negar aval ou fiança às suas obrigações, não devem esperar que um banco acredite, concedendo-lhes crédito.

As garantias pessoais envolvem o aval e a fiança. O Aval é a garantia pessoal do pagamento de um título de crédito. Nele, o garantidor promete pagar a dívida, caso o devedor não o faça. Como o aval é uma obrigação autônoma e solidária, torna-se irrelevante a data em que foi dado. Vale lembrar que o aval pode ser dado em título vencido, produzindo os mesmos efeitos legais. Quando houver pluralidade de avalistas, podem ser considerados simultâneos. Para o credor, fica facultado o direito de escolher um, alguns ou todos os avalistas para exigir o pagamento do título.

A Fiança é uma obrigação escrita, utilizada em contratos. É um contrato por meio do qual alguém, chamado fiador, garante o cumprimento da obrigação do devedor. Quando o fiador for casado, é obrigatória a participação do cônjuge, sob pena de anulação da fiança. A fiança prestada por pessoa jurídica é legal, desde que expressamente permitido nos estatutos ou contratos sociais.

Na fiança existem três figuras distintas:

- O fiador – aquele que se obriga a cumprir a obrigação, caso o devedor não o faça;
- O afiançado – o devedor principal da obrigação originária da fiança;
- O beneficiário – o credor, aquele a favor do qual a obrigação deve ser cumprida. O beneficiário pode exigir que a fiança seja prestada com expressa renúncia ao benefício de ordem e declaração de solidariedade ao devedor. A renúncia ao benefício de ordem torna o fiador solidariamente responsável com o afiançado pelo pagamento da dívida, ou seja, a dívida poderá ser cobrada indistintamente do devedor ou do fiador ou, ainda, de ambos.

## **5.2 Garantias Reais**

A garantia real não é fonte de pagamento de um empréstimo e sim forma de aumentar a probabilidade de sucesso em uma cobrança judicial, caso seja inevitável. Quando se optar pela garantia real, é necessário que se analise a adequabilidade dos bens disponíveis. Os bens oferecidos em garantia devem estar adequados ao crédito e aos interesses dos bancos. Devem ser de fácil localização, conservação, resgate e comercialização. Se a empresa tomadora de crédito for incapaz de honrar o pagamento dos empréstimos, a qualidade das garantias é de fundamental importância para recuperação dos recursos emprestados. A avaliação dos bens oferecidos em garantia real visa apurar se pode ser vendido com rapidez por um valor que cubra o empréstimo concedido, acrescido dos encargos financeiros.

Assim, a avaliação de bens é uma atividade que exige compreensão sobre os conceitos de liquidez, depreciabilidade, capacidade de comercialização e controlabilidade, descritos a seguir.

Liquidez é a medida da rapidez com que um ativo pode ser convertido em dinheiro. Quanto maior for a liquidez do ativo, melhor será sua classificação como

garantia. Ações de primeira linha, títulos de crédito e outros valores mobiliários negociáveis em Bolsas e que sejam facilmente vendidos representam fontes atraentes de garantia. Ativos realizáveis a longo prazo, como equipamentos e imóveis já apresentam menor liquidez. Portanto, a falta de liquidez do ativo pode tornar-se um grande problema. Em caso de necessidade de liquidar ou executar os bens integrantes da garantia, o tempo e os custos incorridos precisam ser levados em consideração.

A depreciação está diretamente ligada à rápida perda de valor de alguns ativos. Equipamentos eletrônicos são um bom exemplo, por estarem em processo constante de atualização. Resulta daí que os modelos se tornam obsoletos em curto espaço de tempo, perdendo valor de mercado.

Quanto à capacidade de comercialização, a atribuição de valor a um bem deve levar em consideração o mercado disponível para um ativo em liquidação. Na garantia representada por veículos, por exemplo, existe a possibilidade de venda com certa facilidade. Por outro lado, um guindaste não possui a mesma capacidade de comercialização.

Controlabilidade é a capacidade de se localizar e ficar de posse do bem dado em garantia. Um aspecto que deve ser bem observado diz respeito ao impacto social da garantia. O bem dado em garantia não poderá ter representatividade de caráter social, como por exemplo a única ambulância existente na cidade ou o aparelho de Raio "X" pertencente ao Hospital comunitário, essencial para atendimento da população de baixa renda da região.

As garantias reais ocorrem quando, além da promessa de pagamento, o devedor confere ao credor o direito especial de garantia sobre uma coisa ou uma universalidade de coisas móveis e imóveis. Para a validade da garantia é necessário que o instrumento de crédito especifique claramente os bens garantidores da operação. Por exemplo, no caso de garantia representada por vinho, a simples

descrição utilizando-se a expressão “100 caixas de vinho, no valor de R\$ xx” não é adequada. O devedor poderá alegar que o bem dado em garantia são as caixas de papelão destinadas ao acondicionamento das garrafas de vinho.

A garantia real, desde que legalmente registrada no cartório competente, assegura ao credor o direito preferencial de receber a dívida, na hipótese de falência, liquidação ou insolvência civil do devedor, salvo quando concorrerem débitos fiscais, trabalhistas e previdenciários, que possuem preferência. Assim, vendido o bem objeto da garantia real, primeiramente serão satisfeitos os credores na ordem da preferência legal e depois disso, se houver sobra, será distribuída entre os demais credores.

Quando os bens oferecidos são pouco líquidos ou de difícil avaliação, na maioria das vezes são rejeitados em garantias de empréstimos. Os estoques de uma empresa, por exemplo, são mais difíceis de avaliar, controlar e liquidar, comparativamente a suas contas a receber. Um estoque de automóveis, entretanto, pode ser relativamente fácil de avaliar. No mesmo raciocínio, pode-se avaliar os velocímetros fabricados para uma montadora de automóveis. Se a própria empresa fabricante não encontrar mercado para seu produto, é fácil imaginar o grau de dificuldade do banco detentor desta garantia representada por estoques para comercialização. Portanto, conceder empréstimos aceitando estoques em garantia exige profundo conhecimento dos analistas envolvidos na escolha das garantias.

Os principais tipos de garantias reais englobam a Alienação Fiduciária, a Hipoteca, o Penhor e a Caução.

A alienação fiduciária é a transmissão da propriedade de um bem ao credor para garantir o cumprimento de uma obrigação do devedor. O credor fiduciário passa a ter, então, a posse indireta do bem, enquanto que o devedor permanece com sua posse direta, na qualidade de depositário.



Para ser eficaz contra terceiros, a alienação fiduciária deve ser registrada no Cartório pertinente. No caso de veículos automotores, a alienação deve constar, ainda, do Certificado de Registro e Licenciamento de Veículo.

A alienação fiduciária outorga ao credor a propriedade resolúvel sobre o bem alienado e permite a utilização da ação de busca e apreensão. Para isso, é necessário constituir o devedor em mora, através de notificação, entregue através do Cartório de Títulos e Documentos. Pela facilidade de execução, a alienação fiduciária é tida atualmente como uma das formas mais seguras de garantia. Concretizada a posse do bem alienado, o credor terá de vendê-lo a terceiros, aplicando o valor da venda no pagamento de seu crédito. Se o valor de venda ultrapassar o da dívida, o saldo será restituído ao devedor. Caso contrário, poderá executar o saldo remanescente, exigindo-o inclusive dos coobrigados, se houver.

A hipoteca é a oneração de imóveis, embarcações ou aeronaves em garantia do cumprimento de uma obrigação. Abrange construções, maquinaria fixa ao solo, instalações e benfeitorias, que não podem ser retiradas, alteradas ou destruídas sem o consentimento por escrito do credor.

A hipoteca pode ser formalizada por cédula de crédito ou contrato, neste caso por escritura pública. Em ambas as modalidades, deve ser obrigatoriamente registrada no Ofício do Registro de Imóveis da localidade do bem, ou no órgão competente do Ministério da Aeronáutica ou da Marinha, conforme o caso. Quando o bem objeto da hipoteca for de propriedade de pessoa física casada, é obrigatória a assinatura de ambos os cônjuges na prestação da garantia hipotecária. Diferente da Alienação Fiduciária, a hipoteca admite vinculação em grau subsequente, tantas vezes quantas o credor julgar a garantia suficiente para cobrir as obrigações assumidas pelo financiado.

Penhor é a submissão de um bem móvel ou mobilizável em garantia do cumprimento de uma obrigação. Deve-se atentar para não confundir penhor (direito

real de garantia, concedido pelo devedor ao credor sobre bens móveis) com penhora (ato judicial pelo qual os bens do devedor – objeto ou não de garantia real – são vinculados a uma ação de execução).

O penhor deve ser contratado em instrumento próprio e o bem objeto da garantia deve estar correta e completamente descrito, com todas as suas características. É sempre recomendável o registro do instrumento do penhor, embora não seja obrigatório quando o credor detém a posse direta da coisa apenhada.

O penhor de duplicatas é uma garantia real muito utilizada pelo mercado financeiro, já que dilui os riscos do crédito através de uma boa administração da qualidade das cambiais e da pluralidade dos sacados, possuindo o credor direito de regresso contra o financiado, no caso de inadimplência do sacado. Em caso de insolvência do devedor, os bancos podem se valer dos créditos dos títulos vinculados em garantia para recebimento dos valores emprestados.

Entretanto, quando as garantias são contas a receber, é preciso ter presente que nem todos os recebíveis constantes da contabilidade das empresas chegam a ser realmente pagos. Podem ocorrer algumas perdas por incapacidade de pagamento por parte dos compradores, ou devoluções de mercadorias, desonerando o comprador do pagamento. Para evitar estes riscos, os bancos emprestam um valor menor que o valor real dos recebíveis dados em garantia. Normalmente, a proporção estabelecida é de 80%, ou seja, para cada R\$ 1,00 emprestado, o banco exige R\$ 1,25 de garantia de duplicatas.

Derivada do penhor, a caução difere quanto à natureza dos bens. Enquanto o penhor tem como objeto bens corpóreos, a caução é instituída sobre bens incorpóreos, ou seja, o direito representado pelo título de crédito.

A caução pode recair sobre títulos de crédito, títulos nominativos da dívida pública e títulos negociáveis em bolsa de valores. Nesse tipo de garantia, é

importante que o garantidor outorgue procuração ao credor para que esse possa representá-lo perante o devedor do direito caucionado. A caução deve ser formalizada por meio de contrato, não se admitindo, portanto, sua vinculação em cédulas de crédito.

### **5.3 Os “C’s” do Crédito**

Independentemente do tipo de garantia oferecida, os emprestadores de recursos somente irão conceder créditos quando acreditam que o propenso devedor tem vontade de liquidar seus compromissos. Caso contrário, todo o trabalho de análise técnica será pura perda de tempo, pois um renomado e tradicional mau pagador e escroque não precisa ter seus balanços e propostas de crédito analisados. Por melhores que sejam os índices econômico-financeiros e as garantias oferecidas, neste caso o retorno dos capitais será uma grande incerteza.

Por isso, é de fundamental importância, também, a análise dos chamados “C’s” do crédito, que correspondem às iniciais de: Condições, Caráter, Capacidade, Capital, Conglomerado e Colateral. Para atingir o melhor julgamento subjetivo possível, os executivos de crédito são auxiliados por diversas técnicas analíticas de avaliação da probabilidade de que uma empresa cumpra as obrigações assumidas nas datas aprazadas. Os “Cs” do crédito são importantes para melhor avaliar as características do tomador de crédito.

#### **5.3.1 Condições**

Toda empresa é um sistema aberto e, como tal, recebe e exerce alguma influência sobre seu ambiente. Através da análise ambiental procura-se identificar, classificar e analisar as variáveis que influenciam o desempenho da organização, avaliando seu impacto sobre o conceito de risco do cliente.

Assim, procura-se:

- Localizar o campo de atuação da empresa;
- Situar a empresa dentro de seu campo de atuação;
- Identificar e classificar quais as variáveis que afetam seu desempenho e seu grau de domínio sobre elas, e
- Analisar as perspectivas apontadas por essas variáveis.

Para melhor entendimento das variáveis acima citadas, pode-se dividir o ambiente da organização em dois grandes segmentos:

Macroambiente: onde se encontram as variáveis pertencentes aos grupos político, econômico e psicossocial. Normalmente, as empresas exercem pouca ou nenhuma influência sobre as variáveis do macroambiente. Essas variáveis, no entanto, podem influenciar decisivamente a empresa. Planos econômicos, abertura da economia e política cambial são alguns exemplos de fatos que podem causar impactos consideráveis na empresa, tanto positivos, representando oportunidades para as empresas, quanto negativos, quando surgem como ameaças, trazendo sérias dificuldades, a ponto de até inviabilizar determinadas empresas. É importante ressaltar que determinadas decisões de política econômica, como por exemplo, o desaquecimento de alguns setores da economia, afetam o nível de atividade das empresas inseridas nesse contexto. Nesse macroambiente estão o Governo, a conjuntura internacional, os concorrentes, dentre outros.

Ambiente operacional: constitui o público e os aspectos relacionados à atividade diária da empresa, como mercado consumidor, fornecedores e concorrência. Esse ambiente influencia muito a empresa, mas nesses aspectos a organização tem poder maior de adaptação. Redução do consumo de seu principal produto, por exemplo, causa grande impacto, mas ela poderá buscar novos mercados, adaptar o produto ou investir mais em propaganda, ocupando o espaço dos concorrentes.

Entretanto, nem todas empresas conseguem rapidamente atingir novos mercados. Um exemplo típico é o ramo da construção civil. O desaquecimento deste ramo de atividade afeta diretamente o desempenho das empresas a ele ligados, como lojas de materiais de construção, empreiteiras, olarias, vidraçarias, afetando também o nível de empregos, visto que o setor é intensivo em geração de empregos.

### **5.3.2 Caráter**

O caráter do tomador de crédito se define pela firmeza de vontade, a determinação em honrar os compromissos assumidos. Está ligado à honestidade e reflete-se no esforço para cumprir uma obrigação. O caráter refere-se à intenção de pagar.

Um devedor pode chegar a se desfazer de bens essenciais para solver seus compromissos. Já outros não se dispõem a fazer qualquer esforço para tanto. É óbvio que os dois não possuem o mesmo Caráter. Assim, o analista deve convencer-se de que o solicitante de crédito manterá a disposição de pagar e envidará todos os esforços para liquidar a dívida mesmo em condições adversas.

O Caráter pode ser considerado o mais importante dos itens do crédito na análise subjetiva do cliente. É bom lembrar que não há taxa de juros ou bens vinculáveis em garantia que compensem o risco de se operar com uma pessoa ou empresa que reconhecidamente não paga o que contrata.

Na análise de crédito tradicional, Caouette et al (2000, 40) faz o seguinte comentário com relação ao caráter:

“A pesquisa do caráter de um tomador pode começar com uma investigação da posição do indivíduo dentro da sociedade e da praxe social em si. A pessoa está socialmente bem situada? Ou é um

revolucionário? Considera-se socialmente importante que uma pessoa pague suas dívidas? Um banco pode entrevistar um tomador em potencial e pessoas que conheçam esse indivíduo para reunir o máximo possível de informação sobre seu comportamento.”

Sendo uma vontade, uma determinação, o Caráter, no ponto de vista de crédito, não é absoluto. É mutável com o tempo e relativo quanto à situação ou aos valores envolvidos. Não se trata de julgar somente se o cliente é ou não honesto, apesar desse quesito ser um dos elementos para avaliação. Mesmo reconhecendo que o cliente possua idoneidade acima de qualquer suspeita, os valores colocados à sua disposição devem ser compatíveis com sua capacidade de pagamento. Nas horas de dificuldades é que se demonstra melhor a personalidade. O princípio ético da honestidade não é colocado à prova durante os momentos em que as coisas estejam correndo bem para o tomador de empréstimos. A rigor, não há necessidade de malabarismos ou sacrifícios quando o fluxo de dinheiro é suficiente para a satisfação das obrigações. Contudo, é no momento de aperto que o Caráter é colocado à prova, em termos de criatividade e pragmatismo – o que e como fazer, para contornar as dificuldades. Entretanto, é preciso lembrar que, historicamente, é mais comum um devedor deixar de pagar porque não pode do que não estar disposto a tal.

Schricket (1995,50), se refere ao Caráter da seguinte maneira:

“Em suma, conhecer o Caráter de um potencial tomador de empréstimos é realmente conhecer este tomador na exata e não menor medida em que deva ser conhecido pelo emprestador. Isto porque é mais importante saber quem ele é do que o que ele faz. Falhas e negligências quanto à avaliação do Caráter do tomador de empréstimos conduz, inevitavelmente, a surpresas, muitas vezes inabsorvíveis pelo emprestador. O Caráter é o “C” insubstituível e nunca negligenciável. Se o Caráter for inaceitável, por certo todos os demais “C” também estarão potencialmente comprometidos, eis que sua credibilidade será, também e por certo, questionável.”

Neste sentido, as decisões de crédito devem sempre levar em conta a integridade ética e moral do conjunto de pessoas no qual os propensos tomadores potenciais de crédito estão inseridos.

### **5.3.3 Capacidade**

Entende-se por Capacidade a habilidade e a competência empresarial ou profissional do proponente, bem como o seu potencial de produção e/ou comercialização. É algo bastante subjetivo e relativamente de difícil medição. Quando não houver convicção quanto à Capacidade do proponente, a concessão do crédito estará configurando grande risco. Ainda que o cliente possua um Caráter indiscutível e queira realmente honrar os compromissos, não terá como fazê-lo se não tiver Capacidade.

Na avaliação da Capacidade do cliente devem ser observados os seguintes aspectos: formação profissional ou experiência na atividade, resultados alcançados em outras atividades (quando iniciante), habilidades administrativas, grau de tecnologia utilizada, tradição, capacidade instalada, recursos humanos, projetos de modernização, dentre tantos outros.

A habilidade técnica e administrativa dos dirigentes da empresa pode ser observada através da análise de seus currículos. É importante também identificar se são conhecedores do ramo de atividade a que se dedicam. Vale ressaltar que em determinadas situações, mesmo uma empresa recém constituída pode contar com profissionais possuidores de reconhecida experiência no ramo, adquiridas ao longo do tempo em outras empresas.

Na parte produtiva da empresa, é possível comparar o grau de modernização com a concorrência. É difícil afirmar qual a melhor alternativa: um sistema moderno que propicia elevado rendimento industrial requerendo elevados investimentos, ou

um sistema de produção não muito evoluído e com menor eficiência produtiva, porém com exigência de menores investimentos. Entretanto, para grandes empresas que querem permanecer ativas no mercado, é sempre importante que utilizem tecnologia de ponta que lhes possibilite vantagens competitivas perante seus maiores concorrentes.

#### **5.3.4 Capital**

Admitindo-se que as Condições sejam favoráveis, que a empresa possui a Capacidade e que o Caráter de seus dirigentes seja indiscutível, deve-se analisar o Capital. Para o desempenho de qualquer atividade produtiva é necessário o emprego de recursos suficientes em instalações, máquinas, estoques, créditos, pessoal, etc. Esses recursos podem ser próprios (Patrimônio Líquido), de terceiros ou de ambos.

Capital, portanto, diz respeito às fontes e usos de recursos, ou seja, de onde veio o recurso e onde foi aplicado, e revela a situação econômico-financeira da empresa. O “C” do Capital é medido através da análise dos índices econômico-financeiros, donde obtêm-se informações valiosas sobre o desempenho e solidez das empresas, constituindo-se numa eficiente ferramenta para os fornecedores de recursos. O Capital da empresa proponente a uma operação de crédito deve ser compatível com a atividade desenvolvida e com o empréstimo pretendido.

#### **5.3.5 Colateral**

Colateral significa a capacidade acessória de oferecer garantias adicionais. As garantias podem ser consideradas uma espécie de seguro adicional ao crédito. O Colateral deve ser algo tangível. Serve para contrabalançar e atenuar eventuais impactos negativos decorrentes do enfraquecimento de um dos três elementos: Capacidade, Capital e Condições. Este enfraquecimento implica maior risco e o



Colateral presta-se a compensar esta elevação do risco, das incertezas futuras quanto ao pagamento do crédito. Portanto, o Colateral nunca pode ser aceito para compensar os pontos fracos dentro do elemento Caráter, porque quando a honestidade está faltando, o crédito incluirá riscos que não devem ser assumidos pelos bancos.

Emprestar com garantias não elimina o risco do aplicador de recursos. Tanto os empréstimos garantidos como os não-garantidos submetem o doador de recursos ao risco do devedor. Como observa Clarke (1996, 15) “apud” Caouette et al (2000, 111):

“A natureza da garantia oferecida não reduz a necessidade de uma investigação profunda da integridade, do caráter, dos hábitos de pagamento de suas obrigações e da capacidade de pagar do solicitante do empréstimo. Depois do empréstimo não garantido, nenhuma outra forma de empréstimo depende tanto da honestidade e da integridade do tomador. O simples fato de ter uma garantia não substitui a ausência de qualquer das características acima”.

### **5.3.6 Conglomerado**

Trata-se da avaliação conjunta do grupo a que pertence a empresa. A consolidação dos balanços tem como objetivo apresentar os resultados das operações e a posição econômico-financeira da controladora e de suas controladas, como se o grupo empresarial fosse uma única empresa que tivesse várias filiais. A consolidação dos balanços é uma técnica que consiste em agrupar as contas dos balanços das diferentes empresas do grupo, efetuando-se a eliminação das transações realizadas entre si, para melhor apuração dos índices econômico-financeiros, para efeito de concessão de crédito.

Para uma melhor análise dos demonstrativos contábeis, é preciso analisar o conjunto de empresas no qual a pretendente de crédito está inserida. Este processo irá facilitar a formação de um conceito mais acurado sobre a situação econômico-financeira das empresas analisadas como um todo.

O objetivo deste capítulo foi demonstrar alguns mecanismos passíveis de utilização para minimizar o risco embutido nas operações de crédito. As garantias, tanto pessoais como reais, combinadas com a necessária análise dos “C’s” do crédito, podem contribuir de forma essencial para essa diminuição do risco.

O principal ingrediente do risco de crédito é o risco de inadimplência. Sendo a inadimplência inevitável, as garantias podem se tornar a única e melhor forma de recuperação dos valores emprestados.

## 6 O GERENCIAMENTO DO CRÉDITO

Este Capítulo analisa os dados estatísticos do crédito de um banco de varejo de grande porte, coletados no Estado do Rio Grande do Sul e catalogados por porte e risco de empresas.

Analisar, conceder e formalizar créditos com eficiência não é condição suficiente para o sucesso da função de intermediação financeira de um banco, quando o objetivo maior é a maximização de lucros, alcançado com o retorno dos valores emprestados nas datas aprezadas acrescidos dos encargos financeiros pertinentes.

Não se pode conceder empréstimos e abandoná-los, na expectativa de que tudo vai dar certo, ou seja, que os clientes retornarão ao banco na data combinada para resgatar suas obrigações. As condições que justificaram a confiança de retorno dos capitais emprestados podem sofrer alterações com o passar do tempo. Por essa razão, os clientes devem ser permanentemente acompanhados. A carteira de crédito de um banco classifica-se como de boa qualidade quando os empréstimos são liquidados nos prazos contratados.

A busca dessa qualidade compreende, além da administração e gerenciamento da carteira, um conjunto de ações destinadas ao acompanhamento individual dos clientes e operações, que vão desde a entrevista cadastral até a solução final dos compromissos. Via de regra, os bancos utilizam-se de sistemas de fiscalização dos créditos concedidos, acompanhando de perto o devedor e seu empreendimento. Através das vistorias, é possível colher informações importantes acerca dos aspectos que interferem no retorno dos valores alocados, tais como correta aplicação do crédito concedido, capacidade produtiva e situação das garantias vinculadas.

A carteira de crédito dos bancos é representada pelo conjunto das operações contratadas. As reais possibilidades de sucesso ou insucesso dessas operações é que determinam a qualidade dessa carteira de crédito. No momento da contratação, a perspectiva de retorno dos capitais emprestados é a máxima possível. Caso contrário, a operação não deveria ser realizada. Porém, ao longo do tempo, a qualidade dos empréstimos pode sofrer deterioração, reduzindo essa expectativa.

Como regra geral, os créditos não se deterioram da noite para o dia. Esse processo é longo e contínuo. Todavia, na maioria das vezes, por ausência de um esquema eficiente de acompanhamento, a percepção desse fato é tardia. Daí a importância do acompanhamento dos créditos concedidos, que permite diagnosticar tempestivamente os problemas que poderão advir no curso dos negócios realizados, de forma que providências sejam adotadas, conjuntamente com o cliente, no sentido de minimizar ou preferentemente evitar tais problemas.

A função financeira do crédito é administrar ativos com a disposição de assumir riscos, visando o melhor resultado econômico possível. A carteira é o resultado de decisões sobre aplicação em ativos, tomadas isoladamente por pessoas diferentes em tempos diferentes, ponderados o risco e o retorno de cada decisão. Um banco de decisões menos ousadas, tenderá a compor sua carteira de forma conservadora, com um conjunto de clientes que apresentem menor risco. Outro, com maior apetite ao risco, tenderá a ter uma carteira de clientes mais agressiva e, possivelmente, com maior rentabilidade, o qual, entretanto, poderá estar comprometendo sua saúde econômico-financeira ao longo do tempo, porque estará trabalhando com maior probabilidade de perdas.

O permanente acompanhamento do mercado permite conhecer os setores de maior potencial, como também permite prevenir a concentração de aplicações nos setores de maior risco.

O gerenciamento da carteira de ativos supre os bancos de informações da maior importância, permitindo a adoção de medidas tempestivas para salvaguardar os capitais investidos. Possibilita, por exemplo, visualizar o nível de concentração do crédito por porte de empresa, classe de risco e setor econômico, o que contribui para o acompanhamento qualitativo e quantitativo das metas almejadas, dentre outras variáveis.

A partir destas considerações de caráter mais geral, procurou-se analisar um conjunto de empresas clientes de um banco de varejo, com o objetivo de verificar, na prática, a distribuição do risco entre as mesmas.

Neste sentido, foram catalogadas 29.463 empresas tomadoras de recursos em um banco de grande porte, para quantificar os clientes por porte de empresa, risco atribuído e linhas de crédito mais utilizadas, para verificação do percentual de perdas/prejuízos ocasionadas.

A Resolução 2.682, de 21 de dezembro de 1999, do Conselho Monetário Nacional (CMN), apresentada no Anexo B, estabelece as regras para a classificação das operações de crédito, em ordem crescente de risco, podendo ir do nível AA (menor risco), até o nível H, que representa o maior risco. É importante registrar que o banco pesquisado atribui risco de Limite de Crédito para seus clientes, que podem ir de A até E, onde “A” representa também o menor risco e “E” o pior risco para concessão de crédito.

Raramente são concedidos empréstimos para clientes risco “D” e muito menos para clientes risco “E”. A maioria das empresas nesta situação possuía melhor risco na época que tomaram empréstimos bancários e ao longo do tempo pioraram sua situação, passando à condição de inadimplentes e agravando seu risco de crédito.

Portanto, são analisadas duas coisas ao mesmo tempo. Primeiro, é atribuído o risco ao Limite de Crédito, e no segundo momento, quando a empresa pretende utilizar empréstimo, é atribuído o risco da operação, em conformidade com as regras estabelecidas na Resolução 2.682, que leva em consideração para esta finalidade, diversas variáveis, conforme pode ser observado no seu Artigo 2.

Os dados levantados estão assim distribuídos, por porte e risco de clientes Pessoas Jurídicas:

Tabela 3 – Classificação do Risco de Crédito de Pessoas Jurídicas

PORTE	RISCO					CLIENTES
	A	B	C	D	E	
MICRO	2.352	5.911	5.737	381	2.625	17.006
	13,83%	34,76%	33,74%	2,24%	15,43%	
PEQUENA	3.220	4.265	2.624	233	662	11.004
	29,25%	38,76%	23,85%	2,12%	6,02%	
MÉDIA	244	429	325	132	102	1.232
	19,81%	34,82%	26,38%	10,71%	8,28%	
GRANDE	19	68	39	13	12	151
	12,58%	45,03%	25,83%	8,61%	7,95%	
MEGA	13	26	21	7	3	70
	18,57%	37,14%	30,00%	10,00%	4,29%	
TOTAL	5.848	10.699	8.746	766	3.404	29.463

Fonte: Dados coletados no Banco pesquisado.

A classificação das empresas quanto ao porte é determinada em função do faturamento bruto anual, conforme abaixo:

Micro-empresa:	até R\$ 244 mil;
Pequena empresa:	acima de R\$ 244 mil e até R\$ 5 milhões;
Média empresa:	acima de R\$ 5 milhões e até R\$ 50 milhões;
Grande empresa:	acima de R\$ 50 milhões e até R\$ 100 milhões;
Mega empresa:	acima de R\$ 100 milhões.

Do total de 29.463 empresas tomadoras de empréstimos bancários, a distribuição por porte apresenta-se assim ordenada:

Micro empresas:	57,72%
Pequenas:	37,35%
Médias:	4,18%
Grandes:	0,51%
Mega empresas:	0,24%

Já a distribuição por Risco apresenta a seguinte composição:

Risco A:	19,85% dos clientes
Risco B:	36,31% dos clientes
Risco C:	29,68% dos clientes
Risco D:	2,60% dos clientes
Risco E:	11,55% dos clientes.

De acordo com a Tabela 3, das 17.006 micro-empresas, 2.625 apresentam risco elevado “E”, denotando que a principal causa da inadimplência reside principalmente neste porte de empresas, sendo a maioria delas com pouco tempo de constituição. A pesquisa mostra também que muitas destas micro-empresas, inicialmente apresentavam um risco considerado aceitável (entre A e C), credenciando-as a utilizar empréstimos bancários.

No entanto, em função das dificuldades que as mesmas passam a experimentar, devido à falta de competitividade, deficiência na gestão financeira e administrativa e aos poucos incentivos externos para viabilização e crescimento dos negócios, mau dimensionamento do projeto (os iniciantes na atividade buscam recursos para a instalação do empreendimento e não se preocupam com a necessidade de capital de giro), elas acabam ingressando no rol daquelas empresas mal sucedidas, elevando substancialmente o risco e impossibilitando a tomada de novos recursos bancários para alavancagem de suas atividades.

Pesquisa realizada pelo Sebrae aponta que tanto empresas em atividade quanto extintas, recorreram ao Contador para conduzir ou gerenciar suas atividades, vindo a seguir o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae. Esta mesma pesquisa aponta a falta de capital de giro como a maior dificuldade na condução das atividades empresariais.

Outro dado interessante refere-se à experiência anterior no ramo de atividade onde os investidores apostaram na criação de uma empresa. A pesquisa do Sebrae mostra que o percentual de empresas de sucesso que detinham experiência ou algum conhecimento no ramo de negócio aberto foi relevante para a continuidade do empreendimento, conseguindo suportar as turbulências do mercado. Muitos empresários apostaram na identificação de uma oportunidade para criação de um negócio.

Portanto, para que ocorra o sucesso empresarial, mesmo nas micros e pequenas empresas, é imprescindível que se tenha bom conhecimento do mercado em que se pretende atuar, se possua as capacidades e habilidades técnicas e administrativas e se tenha capital de giro próprio. A falta de capital de giro tem sido a principal causa do fechamento e extinção de empresas, seguidos por falta de clientes.



A tabela abaixo mostra a aplicação dos recursos por porte de empresa e risco

Tabela 4 – Aplicação dos Recursos por Porte e Risco

PORTE	RISCO					TOTAL
	A	B	C	D	E	
MICRO	1,26%	2,58%	3,28%	0,17%	1,86%	9,15%
PEQUENA	6,58%	8,16%	4,80%	0,82%	0,83%	21,19%
MÉDIA	3,49%	10,62%	7,88%	2,53%	6,33%	30,85%
GRANDE	1,72%	5,63%	4,03%	3,07%	1,17%	15,62%
MEGA	11,50%	6,05%	4,70%	0,94%	0,00%	23,19%
TOTAL	24,55%	33,04%	24,69%	7,53%	10,19%	100,00%

Fonte: Dados coletados no Banco pesquisado.

Por outro lado, do total de recursos emprestados por porte de empresas, os Prejuízos/Perdas verificados nos dados analisados apresentam a seguinte configuração:

Micro empresas: 14,08% de perdas;

Pequenas: 2,95% de perdas;

Médias: 0,43% de perdas;

Grandes: 0,02% de perdas;

Mega empresas: sem perdas.

Como se pode observar, as maiores perdas estão concentradas nas micro-empresas, embora de baixos valores, comparativamente ao total dos valores aplicados. Utilizando-se dos levantamentos estatísticos do banco, foi apurado que, em média, cada micro-empresa utiliza 0,0005% do total de recursos aplicados; cada pequena empresa utiliza 0,0019%; cada média empresa utiliza 0,025%; cada grande empresa utiliza 0,1034% e cada mega empresa utiliza 0,3313% dos recursos emprestados.

Considerando o volume total de recursos emprestados para todos os ramos de atividades combinados com os diversos portes de empresas, a perda total é de 2,02%, índice que pode ser considerado confortável para o setor financeiro. Na composição acima, verifica-se percentual elevado de perdas nas micro-empresas, ou seja, 14,08%. A Tabela 3 mostra que a categoria das micro-empresas representa nada menos que 77,12% do total das empresas com risco “E”, visto que esta categoria é representada por 2.625 dentre as 3.404 empresas catalogadas.

Uma quarta verificação dos dados foi efetuada, após 4 meses da pesquisa inicial, onde foi percebido um aumento das perdas de forma geral, com os seguintes percentuais: micro-empresas 15,03%; pequenas 3,84%; médias 0,60%; grandes: 1,02% e não houve perdas no segmento mega empresas. Essa nova coleta de dados elevou as perdas gerais, que eram de 2,02% para 4,09% do total de recursos aplicados, onde as grandes empresas contribuíram significativamente para essa elevação.

O quadro abaixo mostra o percentual de perdas nos 4 meses analisados com as respectivas médias:

P E R D A S	PORTE					TOTAL
	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	MEGA	
	14,08	2,95	0,43	0,02	0	2,02
	18,78	3,82	0,51	1,18	0	4,34
	17,58	4,01	0,76	1,25	0	4,65
	15,03	3,84	0,6	1,02	0	4,09
<b>MÉDIA</b>	16,37	3,66	0,58	0,87	0	3,79

Quadro 1 – Perdas por Porte de Empresas

A análise das perdas por risco comprova que a maior incidência de prejuízos está concentrada no risco “E”, conforme pode ser observado nos dados abaixo:

Perdas com clientes risco “A” : 1,25%

Perdas com clientes risco “B” : 1,78%

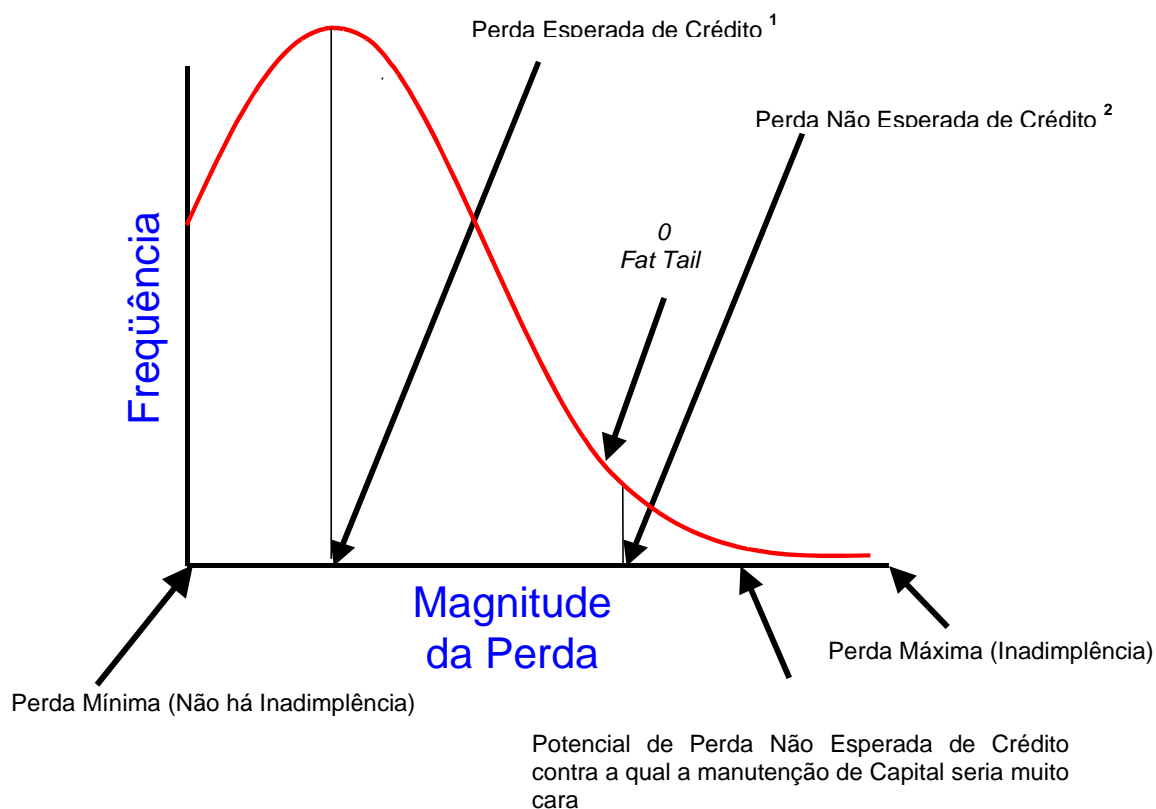
Perdas com clientes risco “C” : 2,64%

Perdas com clientes risco “D” : 0,97%

Perdas com clientes risco “E” : 39,68%.

As perdas esperadas nas carteiras dos bancos estão precificadas no custo do dinheiro e significam a perda potencial máxima admitida, dentro de um dado nível de confiança, por exemplo, de 95%. Quando este nível de perda ultrapassa o patamar estimado estatisticamente, o conceito muda para perda não esperada, que pode ser atribuído ao excesso de concentração na carteira, ou porque um único, ou poucos devedores, tornaram-se inadimplentes. Nos dados pesquisados, a elevação do índice total de perdas originou-se da elevação de uma para quatro grandes empresas integrantes deste rol.

O conceito de perdas esperadas e perdas não esperadas de crédito está demonstrado na figura adiante. A perda esperada é a que está associada com a média da distribuição de perda de um empréstimo e a perda não esperada é a que está associada a 95%, por exemplo, da área sob a curva de perdas. Este gráfico representa um único ativo. Se todos os ativos fossem combinados, a área resultante à direita do nível de 95% seria o nível de perda para o qual é necessário capital.



<sup>1</sup>Deve ser mantida reserva; a precificação inclui esse elemento

<sup>2</sup>Deve ser mantido Capital; precificação deve incluir ROE

Figura 5 – Perda Esperada e Não Esperada de Crédito

Fonte: Caouette et al (2000, 276).

Como já foi visto, a maior concentração de perdas está localizada nas micro-empresas, conforme mostra o Quadro 1. Entretanto, a diversificação do crédito de forma massificada, mesmo com altos índices de inadimplência, não significa, a princípio, um mau negócio para o sistema financeiro. Os dados mostram que seria necessário contabilizar perdas de 662 micro-empresas para igualar as perdas de apenas uma mega-empresa, ou 207 micro-empresas para igualar as perdas de uma grande empresa.

O mercado financeiro tem evitado a concentração de recursos emprestados, justamente para não correr o risco de perdas elevadas com um único ou poucos clientes. A concentração acontece quando uma instituição financeira expõe-se a um

nível de risco tal, que acontecimentos adversos que afetem um único ou poucos clientes, produto, país ou setor da economia podem comprometer a capacidade da instituição em continuar funcionando.

Para evitar perdas indesejáveis e elevadas promovidas pela concentração de recursos, o sistema bancário vem fazendo *pool* de ativos. Quando um *pool* de empréstimos é grande, a inadimplência de um único empréstimo tem menor impacto sobre a volatilidade dos retornos dos valores emprestados.

Outro dado interessante a ser analisado refere-se ao nível de taxas de juros praticados pelos bancos aos diferentes portes de empresas. Via de regra, micros e pequenas empresas, muitas vezes por despreparo técnico e administrativo de seus dirigentes, acabam pagando encargos financeiros mais elevados, porque o risco embutido é maior, comparativamente às grandes e mega empresas, que, por possuírem em seu quadro administrativo e financeiro profissionais altamente qualificados, conseguem com isso obter um grande poder de barganha na negociação de taxas. Por isso, empresas com boa qualidade de crédito conseguem obter melhores negócios. Já as empresas que apresentam crédito de menor qualidade, cujo rol é composto principalmente pelas micro-empresas, acabam pagando mais caro pelos empréstimos utilizados.

E para minimizar ao menor nível possível as perdas, mesmo diante de todos os modelos brilhantes, os executivos responsáveis pela liberação de crédito devem sempre renovar sua atenção às ferramentas tradicionais de gestão, como verificações, balanços e balancetes, controles, acompanhamentos e a maior quantidade possível de informações.

Portanto, para um bom gerenciamento do crédito é preciso estar atento a diversos fatores, para que se possa atuar proativamente, evitando prejuízos.

Para finalizar este Capítulo, a título ilustrativo, a tabela abaixo mostra as principais linhas de crédito utilizadas pelas empresas tomadoras de recursos bancários.

Tabela 5 – Aplicação dos Recursos por Linha de Crédito

TIPO DE APLICAÇÃO	RISCO				
	A	B	C	D	E
RECEBÍVEIS	45,88	25,02	24,73	29,01	10,18
GIRO	15,65	20,85	20,26	7,52	12,06
COM. EXTERIOR	21,25	28,11	23,99	13,05	8,96
INVESTIMENTOS	9,46	10,88	5,92	4,62	3,63
LEASING	1,60	1,16	3,86	0,47	0,36
CRÉDITO AGRÍCOLA	5,91	13,72	21,03	45,24	63,84
OUTROS	0,25	0,26	0,21	0,09	0,97
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Dados coletados no Banco pesquisado.

## 7 CONCLUSÃO

A política de crédito, sua quantificação, o critério de decisão e o subsídio necessário para tal, dependem de formulação específica de cada Instituição Financeira, que conforme sua característica e linha de atuação no mercado, irá determinar qual o melhor caminho a ser trilhado, na busca da maximização do resultado econômico, ou seja, o lucro.

O gerenciamento do risco de crédito é um dos aspectos mais importantes na atualidade, para todas as organizações que concedem créditos. O número de problemas nos mais diversos ramos de atividades da economia vem aumentando nos últimos anos. Fatores como o aumento da competitividade e abertura dos mercados, atrelados a movimentos bruscos na situação macroeconômica de diversos países, têm contribuído para que a correta identificação, mensuração, gestão e controle do risco de crédito sejam pontos fundamentais visando o sucesso das organizações.

A análise e a concessão de crédito em uma economia estabilizada envolve certas particularidades, nem sempre observadas em uma economia com altas taxas de inflação. As diferenças ficam ainda mais evidentes caso ocorra, juntamente com o processo de estabilização da economia, um maior grau de abertura ao exterior. É nestas situações que se percebe o preparo técnico e administrativo dos dirigentes das organizações. A competência deve superar os fenômenos causadores das anomalias, como supostos ganhos inflacionários.

As crises bancárias, por exemplo, estão quase sempre relacionadas com problemas de inadimplência nas operações de crédito, na maioria das vezes originárias de mudanças bruscas no quadro macroeconômico, levando o mercado a

situações recessivas prolongadas, pronunciadas após um período de crescimento econômico, quando a inadimplência voluntária ou forçada está bastante presente. A experiência recente vivida pelo sistema bancário brasileiro, logo após o último plano de estabilização, serve como exemplo claro da importância de um sistema adequado de fixação de limite e gerenciamento de risco de crédito por parte das organizações.

Um grande avanço para melhor avaliação e gestão do risco de crédito foi a criação da Central de Risco do Banco Central, através da Resolução 2390, de 22 de maio de 1997 (Anexo C), complementada pelos demais normativos contemplados no Anexo D. Como é sabido, o objetivo básico da Central de Risco é o fornecimento de informações de clientes que operam com Instituições Financeiras, contribuindo para a abrangência da base de dados e conferindo um alto grau de confiabilidade das informações. A mesma serve como um importante instrumento de auxílio na tomada de decisão de concessão ou não de crédito.

O ideal seria descobrir com precisão qual o volume ótimo de crédito a ser concedido aos clientes. É possível imaginar uma empresa que tenha um número relativamente pequeno de clientes e que não concede crédito a nenhum deles. Esta empresa não tem perdas com clientes e não possui departamento de crédito. Imagine agora uma outra empresa que concede crédito. Esta empresa tem muitos clientes, possui um departamento de crédito e certamente tem perdas com eles.

É útil pensar na decisão de concessão de crédito em termos de custos de carregamento e custos de oportunidade. Os custos de carregamento são aqueles associados à concessão de crédito e ao investimento em contas a receber. Incluem as demoras no recebimento dos clientes, as perdas com clientes e os custos de administração da política de crédito. Os custos de oportunidade são representados pelas vendas perdidas ao se deixar de conceder crédito. Esses custos caem à medida que se concede crédito, de acordo com as técnicas abordadas neste trabalho.



Ao conceder crédito, um Banco procura distinguir entre clientes que tenderão a pagar e clientes que tenderão a não pagar seus compromissos. Existem várias fontes de informações disponíveis para determinar o limite de crédito a ser estabelecido a um determinado cliente. Informações comumente utilizadas para a avaliação do crédito incluem:

- Demonstrações financeiras: uma empresa pode e deve solicitar o fornecimento das demonstrações financeiras, que permitem o uso de regras e técnicas de decisão a partir de índices financeiros calculados em função dos dados obtidos.
- Bancos: os bancos geralmente fornecem alguma assistência a seus clientes em termos de aquisição de informação sobre o crédito merecido por outras empresas. Informações sobre a probabilidade de inadimplência são valiosas.
- Experiência de pagamento do cliente com a própria empresa: a maneira mais óbvia de obter uma estimativa da probabilidade de pagamento dos compromissos de um cliente é verificando seu comportamento com relação aos haveres anteriores.

Não obstante todas as precauções que possam vir a ser tomadas, ou por mais técnica que tenha sido a análise, previamente à concessão do crédito, de tempos em tempos as organizações se vêem às voltas com créditos que entram em curso anormal, os chamados créditos problemas. Perder dinheiro no negócio de crédito faz parte do negócio. Esta afirmação indesejável é correta na essência. É mais que certo que nenhum crédito se deteriora num instante apenas. Este é um processo gradativo, um somatório de eventos, e é praticamente impossível não haver nenhum indício de perda de qualidade nas semanas e meses que antecedem o fato do reconhecimento desta condição pelas organizações. Mais uma vez, fica evidenciada a importância do analista de crédito para antecipar as medidas que melhor protejam os ativos das organizações.

O importante em qualquer processo decisório de crédito é que os instrumentos que o subsidiam sejam adequados a dar agilidade, competitividade e retorno normal

das aplicações no prazo e condições acordadas, e dentro dos padrões de qualidade delineados pelas organizações.

Entretanto, apesar de todo o desenvolvimento de estudos sobre risco de crédito, é possível afirmar que os modelos existentes ainda carecem de melhores soluções, sinalizando que existe um longo caminho a ser percorrido. Alguns resultados dos esforços sobre este tema poderão, no futuro, ser completamente descartados, enquanto outros poderão ser incorporados a modelos em fase de construção, o que mostra a riqueza do assunto.

O processo decisório de crédito não tem fim. Todos os criadores de novos modelos ficam fascinados com a invenção. No entanto, mesmo com um trabalho estatístico completo, normalmente os modelos fazem previsões com base no passado. Um bom modelo de crédito deve ter bom desempenho ao longo do tempo tanto em momentos de crescimento econômico, como em épocas de recessão, e isto não é nada fácil. Assim, o melhor processo decisório de crédito será aquele capaz de apresentar a agilidade e segurança necessários, permitindo atender a demanda por crédito, fazendo avaliações de risco com aviso prévio, permitindo tomada de medidas corretivas para proporcionar resultado econômico às organizações, com baixo índice de perdas. Porém, a probabilidade de perdas é uma estimativa e por isso está sujeita à incerteza.

Sabendo que conceder crédito implica em aceitar riscos, a utilização dos conceitos e das técnicas abordadas neste trabalho, podem servir para a diminuição das perdas por parte das organizações, ocasionando a maximização do resultado econômico. Quando fica evidenciada a elevada probabilidade de perda, é preferível não emprestar a um cliente e eventualmente perdê-lo, a perdê-lo de qualquer forma junto com o crédito concedido.

## BIBLIOGRAFIA

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Disponível na Internet: <http://www.bcb.gov.br>.

BÍBLIA Sagrada. 12. ed. Petrópolis: Editora Vozes, 1991.

CAOQUETTE, John B.; ALTMANN, Edward I.; NARAYANAN, Paul. *Gestão do Risco de Crédito. O próximo grande desafio financeiro*. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora Ltda, 2000.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. Disponível na Internet: <http://www.cvm.gov.br>

DAMODARAN, Aswath. *Avaliação de Investimentos. Ferramentas e Técnicas para a Determinação do Valor de Qualquer Ativo*. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora Ltda, 1997.

GITMAN, Lawrence J. *Princípios de Administração Financeira*. 3. ed. São Paulo: Editora Harbra Ltda, 1987.

JORION, Philippe. *Value at Risk. A Nova Fonte de Referência para o Controle do Risco de Mercado*. São Paulo: BM&F, 1998.

KEYNES, John Maynard. *A Teoria Geral do Emprego*. In: Szmrecsányi, Tamas. São Paulo: Editora Ática, 1978.

LEITE, Hélio de Paula. *Introdução à Administração Financeira*. São Paulo: Editora Atlas, 1991.

MARION, José Carlos. *Contabilidade Empresarial*. 6. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

MARTINS, Fran. *Títulos de Crédito*. 13. ed. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2002.

MÉTHODOS CONSULTORIA. *Pesquisa “Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas”*. Brasília, 1999. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/conhecendo> a microempresa.

MONTEIRO, Washington de Barros. *Curso de Direito Civil. Direito das Obrigações*. 23. ed. São Paulo: Editora Saraiva, 1989.

NETO, Alexandre Assaf. *Estrutura e Análise de Balanços. Um enfoque econômico-financeiro*. 3. ed. São Paulo: Editora Atlas, 1987.

NETO, Alexandre Assaf; SILVA, César Augusto Tibúrcio. *Administração do Capital de Giro*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

PINDICK, Robert S.; Rubinfeld, Daniel L. *Microeconomia*. São Paulo: Makron Books, 1994.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JAFFE, Jeffrey F. *Administração Financeira*. São Paulo: Atlas, 1995

SAUNDERS, Anthony. *Administração de Instituições financeiras*. São Paulo: Editora Atlas, 2000.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. *Análise de Crédito. Concessão e Gerência de Empréstimos*. 2. ed. São Paulo: Editora Atlas, 1995.

SECURATO, José Roberto. *Decisões Financeiras em Condições de Risco*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

SILVA, José Pereira da. *Análise e Decisão de Crédito*. São Paulo: Atlas, 1988.

SOUZA, Sylvio Capanema de. *Considerações sobre a cumulação das garantias pessoais e reais, na alienação fiduciária*. Rio de Janeiro. Disponível em <http://www1.jus.com.br/doutrina/texto>. Acesso em 14.10.2002.

ZDANOWICZ, José Eduardo. *Fluxo de Caixa, uma decisão de planejamento e controle financeiros*. 3. ed. Porto Alegre: D.C. Luzatto Editores Ltda, 1989.

## ANEXOS

## ANEXO A

Instrução CVM nº 365, de 29 de maio de 2002

## INSTRUÇÃO CVM Nº 365, DE 29 DE MAIO DE 2002

*Dispõe sobre os critérios para registro e avaliação contábil de títulos e valores mobiliários e de instrumentos financeiros derivativos pelos fundos de investimento financeiro, pelos fundos de aplicação em quotas de fundos de investimento e pelos fundos de investimento no exterior.*

**O PRESIDENTE DA COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS - CVM** torna público que o Colegiado, em reunião realizada nesta data, tendo em vista o disposto nos arts. 2º, inciso IX, e 8º, inciso I, da Lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976, com a redação dada pela Lei nº 10.303, de 31 de outubro de 2001, e na Decisão-Conjunta nº 10, de 2 de maio de 2002, do Banco Central do Brasil e da CVM, RESOLVEU baixar a seguinte Instrução:

Art. 1º Os procedimentos para registro e avaliação de títulos e valores mobiliários e dos instrumentos financeiros derivativos, integrantes das carteiras dos fundos de investimento financeiro, dos fundos de aplicação em quotas de fundos de investimento e dos fundos de investimento no exterior, estabelecidos na Circular nº 3.086, de 15 de fevereiro de 2002, com as alterações introduzidas pela Circular 3.096, de 6 de março de 2002, ambas do Banco Central do Brasil, devem ser observados a partir de 31 de maio de 2002, inclusive.

Parágrafo único. A adoção dos procedimentos referidos neste artigo deve produzir efeitos imediatos no valor da quota do fundo, calculada na forma da regulamentação em vigor e observadas as demais condições previstas no seu regulamento.

Art. 2º A classificação dos títulos e valores mobiliários integrantes da carteira de um fundo de investimento na categoria títulos mantidos até o vencimento, prevista no inciso II, do art. 1º da referida Circular nº 3.086/02, pode ser efetuada quando houver intenção dos quotistas em preservar volume de aplicações compatível com a manutenção de tais ativos na carteira do fundo até o vencimento, desde que sejam observadas, cumulativamente, as seguintes condições, em substituição àquelas estabelecidas no § 2º daquele artigo:

I - o fundo de investimento seja destinado exclusivamente a um único investidor, a investidores pertencentes ao mesmo conglomerado ou grupo econômico-financeiro ou a investidores qualificados, esses últimos definidos como tal pela regulamentação editada pela CVM relativamente aos fundos de investimento em títulos e valores mobiliários;

II - todos os quotistas, inclusive os que ingressarem no fundo a partir da data da entrada em vigor desta Instrução, declarem formalmente, por meio do



termo de adesão ao regulamento do mesmo, sua anuência à classificação de títulos e valores mobiliários integrantes da carteira do fundo na categoria mencionada neste artigo.

Parágrafo único. Para um fundo de investimento investir em quotas de outro fundo de investimento, que classifique títulos e valores mobiliários da sua carteira na categoria títulos mantidos até o vencimento, é necessário que sejam atendidas, pelos quotistas do fundo investidor, as mesmas condições estabelecidas neste artigo.

Art. 3º É vedada a adoção, pelos fundos de investimento referidos no art. 1º, do procedimento previsto no art. 5º da referida Circular nº 3.086/02.

Art. 4º Os ajustes decorrentes da aplicação dos critérios estabelecidos nesta Instrução devem ser imediatamente registrados em contrapartida à adequada conta de despesa ou receita no resultado do período.

Parágrafo único. Os ajustes decorrentes da aplicação dos critérios estabelecidos nesta Instrução comparativamente àqueles exigidos na regulamentação até então vigente devem ser objeto de divulgação em notas explicativas às demonstrações financeiras, evidenciados, de forma comparativa, o seu montante e os efeitos no resultado.

Art. 5º Esta Instrução entra em vigor na data de sua publicação no Diário Oficial da União, mantidas as regras não conflitantes expedidas pelo Banco Central do Brasil, por intermédio da Circular nº 3.086, de 15 de fevereiro de 2002, com as alterações introduzidas pela Circular nº 3.096, de 6 de março de 2002.

*Original assinado por*

JOSÉ LUIZ OSORIO DE ALMEIDA FILHO

Presidente

## ANEXO B

Resolução 2.682 do Banco Central do Brasil, de 21.12.1999

## RESOLUCAO 2.682

-----  
Dispoe sobre criterios de classificacao das operacoes de credito e regras para constituicao de provisao para creditos de liquidacao duvidosa.

O BANCO CENTRAL DO BRASIL, na forma do art. 9. da Lei n. 4.595, de 31 de dezembro de 1964, torna publico que o CONSELHO MONETARIO NACIONAL, em sessao realizada em 21 de dezembro de 1999, com base no art. 4., incisos XI e XII, da citada Lei,

## R E S O L V E U:

Art. 1. Determinar que as instituicoes financeiras e demais instituicoes autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil devem classificar as operacoes de credito, em ordem crescente de risco, nos seguintes niveis:

- I - nivel AA;
- II - nivel A;
- III - nivel B;
- IV - nivel C;
- V - nivel D;
- VI - nivel E;
- VII - nivel F;
- VIII - nivel G;
- IX - nivel H.

Art. 2. A classificacao da operacao no nivel de risco correspondente e de responsabilidade da instituicao detentora do credito e deve ser efetuada com base em criterios consistentes e verificaveis, amparada por informacoes internas e externas, contemplando, pelo menos, os seguintes aspectos:

- I - em relacao ao devedor e seus garantidores:
  - a) situacao economico-financeira;
  - b) grau de endividamento;
  - c) capacidade de geracao de resultados;
  - d) fluxo de caixa;
  - e) administracao e qualidade de controles;

f) pontualidade e atrasos nos pagamentos;

g) contingencias;

h) setor de atividade economica;

i) limite de credito;

II - em relacao a operacao:

a) natureza e finalidade da transacao;

b) características das garantias, particularmente quanto a suficiencia e liquidez;

c) valor.

Paragrafo unico. A classificacao das operacoes de credito de titularidade de pessoas fisicas deve levar em conta, tambem, as situacoes de renda e de patrimonio bem como outras informacoes cadastrais do devedor.

Art. 3. A classificacao das operacoes de credito de um mesmo cliente ou grupo economico deve ser definida considerando aquela que apresentar maior risco, admitindo-se excepcionalmente classificacao diversa para determinada operacao, observado o disposto no art. 2., inciso II.

Art. 4. A classificacao da operacao nos niveis de risco de que trata o art. 1. deve ser revista, no minimo:

I - mensalmente, por ocasio dos balancetes e balancos, em funcao de atraso verificado no pagamento de parcela de principal ou de encargos, devendo ser observado o que segue:

a) atraso entre 15 e 30 dias: risco nivel B, no minimo;

b) atraso entre 31 e 60 dias: risco nivel C, no minimo;

c) atraso entre 61 e 90 dias: risco nivel D, no minimo;

d) atraso entre 91 e 120 dias: risco nivel E, no minimo;

e) atraso entre 121 e 150 dias: risco nivel F, no minimo;

f) atraso entre 151 e 180 dias: risco nivel G, no minimo;

g) atraso superior a 180 dias: risco nivel H;

II - com base nos criterios estabelecidos nos arts. 2. e 3.:

a) a cada seis meses, para operacoes de um mesmo cliente ou grupo economico cujo montante seja superior a 5% (cinco por cento) do patrimonio liquido ajustado;

b) uma vez a cada doze meses, em todas as situacoes, exceto na hipotese prevista no art. 5..

Paragrafo 1. As operacoes de adiantamento sobre contratos de cambio, as de financiamento a importacao e aquelas com prazos inferiores a um mes, que apresentem atrasos superiores a trinta dias, bem como o adiantamento a depositante a partir de trinta dias de sua ocorrencia, devem ser classificados, no minimo, como de risco nivel G.

Paragrafo 2. Para as operacoes com prazo a decorrer superior a 36 meses admite-se a contagem em dobro dos prazos previstos no inciso I.

Paragrafo 3. O nao atendimento ao disposto neste artigo implica a reclassificacao das operacoes do devedor para o risco nivel H, independentemente de outras medidas de natureza administrativa.

Art. 5. As operacoes de credito contratadas com cliente cuja responsabilidade total seja de valor inferior a R! 50.000,00 (cinquenta mil reais) podem ter sua classificacao revista de forma automatica unicamente em funcao dos atrasos consignados no art. 4., inciso I, desta Resolucao, observado que deve ser mantida a classificacao original quando a revisao corresponder a nivel de menor risco.

Paragrafo 1. O Banco Central do Brasil podera alterar o valor de que trata este artigo.

Paragrafo 2. O disposto neste artigo aplica-se as operacoes contratadas ate 29 de fevereiro de 2000, observados o valor referido no caput e a classificacao, no minimo, como de risco nivel A.

Art. 6. A provisao para fazer face aos creditos de liquidacao duvidosa deve ser constituída mensalmente, nao podendo ser inferior ao somatorio decorrente da aplicacao dos percentuais a seguir mencionados, sem prejuizo da responsabilidade dos administradores das instituicoes pela constituicao de provisao em montantes suficientes para fazer face a perdas provaveis na realizacao dos creditos:

- I - 0,5% (meio por cento) sobre o valor das operacoes classificadas como de risco nivel A;
- II - 1% (um por cento) sobre o valor das operacoes classificadas como de risco nivel B;
- III - 3% (tres por cento) sobre o valor das operacoes classificadas como de risco nivel C;
- IV - 10% (dez por cento) sobre o valor das operacoes classificados como de risco nivel D;
- V - 30% (trinta por cento) sobre o valor das operacoes classificados como de risco nivel E;
- VI - 50% (cinquenta por cento) sobre o valor das operacoes classificados como de risco nivel F;
- VII - 70% (setenta por cento) sobre o valor das operacoes

classificados como de risco nivel G;

VIII - 100% (cem por cento) sobre o valor das operacoes classificadas como de risco nivel H.

Art. 7. A operacao classificada como de risco nivel H deve ser transferida para conta de compensacao, com o correspondente debito em provisao, apos decorridos seis meses da sua classificacao nesse nivel de risco, nao sendo admitido o registro em periodo inferior.

Paragrafo unico. A operacao classificada na forma do disposto no caput deste artigo deve permanecer registrada em conta de compensacao pelo prazo minimo de cinco anos e enquanto nao esgotados todos os procedimentos para cobranca.

Art. 8. A operacao objeto de renegociacao deve ser mantida, no minimo, no mesmo nivel de risco em que estiver classificada, observado que aquela registrada como prejuizo deve ser classificada como de risco nivel H.

Paragrafo 1. Admite-se a reclassificacao para categoria de menor risco quando houver amortizacao significativa da operacao ou quando fatos novos relevantes justificarem a mudanca do nivel de risco.

Paragrafo 2. O ganho eventualmente auferido por ocasiao da renegociacao deve ser apropriado ao resultado quando do seu efetivo recebimento.

Paragrafo 3. Considera-se renegociacao a composicao de divida, a prorrogacao, a novacao, a concessao de nova operacao para liquidacao parcial ou integral de operacao anterior ou qualquer outro tipo de acordo que implique na alteracao nos prazos de vencimento ou nas condicoes de pagamento originalmente pactuadas.

Art. 9. E vedado o reconhecimento no resultado do periodo de receitas e encargos de qualquer natureza relativos a operacoes de credito que apresentem atraso igual ou superior a sessenta dias, no pagamento de parcela de principal ou encargos.

Art. 10. As instituicoes devem manter adequadamente documentadas sua politica e procedimentos para concessao e classificacao de operacoes de credito, os quais devem ficar a disposicao do Banco Central do Brasil e do auditor independente.

Paragrafo unico. A documentacao de que trata o caput deste artigo deve evidenciar, pelo menos, o tipo e os niveis de risco que se dispoe a administrar, os requerimentos minimos exigidos para a concessao de emprestimos e o processo de autorizacao.

Art. 11. Devem ser divulgadas em nota explicativa as demonstracoes financeiras informacoes detalhadas sobre a composicao da carteira de operacoes de credito, observado, no minimo:

I - distribuicao das operacoes, segregadas por tipo de cliente e atividade economica;

II - distribuicao por faixa de vencimento;

III - montantes de operacoes renegociadas, lancados contra prejuizo e de operacoes recuperadas, no exercicio.

Art. 12. O auditor independente deve elaborar relatorio circunstanciado de revisao dos criterios adotados pela instituicao quanto a classificacao nos niveis de risco e de avaliacao do provisionamento registrado nas demonstracoes financeiras.

Art. 13. O Banco Central do Brasil podera baixar normas complementares necessarias ao cumprimento do disposto nesta Resolucao, bem como determinar:

I - reclassificacao de operacoes com base nos criterios estabelecidos nesta Resolucao, nos niveis de risco de que trata o art. 1.;

II - provisionamento adicional, em funcao da responsabilidade do devedor junto ao Sistema Financeiro Nacional;

III - providencias saneadoras a serem adotadas pelas instituicoes, com vistas a assegurar a sua liquidez e adequada estrutura patrimonial, inclusive na forma de alocao de capital para operacoes de classificacao considerada inadequada;

IV - alteracao dos criterios de classificacao de creditos, de contabilizacao e de constituicao de provisao;

V - teor das informacoes e notas explicativas constantes das demonstracoes financeiras;

VI - procedimentos e controles a serem adotados pelas instituicoes.

Art. 14. O disposto nesta Resolucao se aplica tambem as operacoes de arrendamento mercantil e a outras operacoes com caracteristicas de concessao de credito.

Art. 15. As disposicoes desta Resolucao nao contemplam os aspectos fiscais, sendo de inteira responsabilidade da instituicao a observancia das normas pertinentes.

Art. 16. Esta Resolucao entra em vigor na data da sua publicacao, produzindo efeitos a partir de 1. de marco de 2000, quando ficarao revogadas as Resolucoes n.s 1.748, de 30 de agosto de 1990, e 1.999, de 30 de junho de 1993, os arts. 3. e 5. da Circular n. 1.872, de 27 de dezembro de 1990, a alinea "b" do inciso II do art. 4. da Circular n. 2.782, de 12 de novembro de 1997, e o Comunicado n. 2.559, de 17 de outubro de 1991.

Brasilia, 21 de dezembro de 1999

Arminio Fraga Neto  
Presidente

## ANEXO C

Resolução 2.390, do Banco Central do Brasil, de 22 de maio de 1997



**Busca de normativos editados pelo Banco Central do Brasil  
Resoluções, Circulares, Cartas-Circulares, Comunicados, Decisões, Atos-Presi e Atos-de-Diretoria**

---

RESOLUCAO 2.390  
-----

Determina as instituicoes que especifica a prestacao ao Banco Central do Brasil de informacoes sobre clientes, objetivando a implementacao do sistema Central de Risco de Credito.

O BANCO CENTRAL DO BRASIL, na forma do art. 9. da Lei n. 4.595, de 31.12.64, torna publico que o CONSELHO MONETARIO NACIONAL, em sessao realizada em 22.05.97, tendo em vista o disposto nos arts. 3., incisos V e VI, e 4., incisos VI, VIII, XI e XII, da referida Lei,

R E S O L V E U:

Art. 1. Determinar a prestacao ao Banco Central do Brasil de informacoes sobre o montante dos debitos e responsabilidades por garantias de clientes pelos bancos multiplos, bancos comerciais, caixas economicas, bancos de investimento, bancos de desenvolvimento, sociedades de credito imobiliario, sociedades de credito, financiamento e investimento, companhias hipotecarias, agencias de fomento ou de desenvolvimento e sociedades de arrendamento mercantil.

Paragrafo unico. O disposto neste artigo aplica-se tambem as instituicoes em regime especial.

Art. 2. As informacoes de que se trata serao consolidadas em termos de debitos e responsabilidades por cliente e representarao o primeiro passo para a implementacao do sistema Central de Risco de Credito.

Art. 3. As instituicoes mencionadas no art. 1. poderao consultar as informacoes consolidadas por cliente constantes do sistema, desde que obtida autorizacao especifica do cliente para essa finalidade.

Art. 4. O Banco Central do Brasil baixara as instrucoes necessarias a regulamentacao do disposto nesta Resolucao.

Art. 5. Esta Resolucao entra em vigor na data de sua publicacao.

Brasilia, 22 de maio de 1997

Gustavo Jorge Laboissiere Loyola  
Presidente

## Anexo D

Circular 2.977 do Banco Central do Brasil, de 06.04.2000

Carta-Circular 2.909 do Banco Central do Brasil, de 26.04.2000

Resolução 2.724 do Banco Central do Brasil, de 31.05.2000

Circular 2.999 do Banco Central do Brasil, de 24.08.2000

**Busca de normativos editados pelo Banco Central do Brasil  
Resoluções, Circulares, Cartas-Circulares, Comunicados, Decisões, Atos-Prei e Atos-de-Diretoria**

---

CIRCULAR 2.977  
-----

Estabelece procedimentos para a remessa mensal de informações relativas a clientes, no âmbito do sistema Central de Risco de Crédito.

A Diretoria Colegiada do Banco Central do Brasil, em sessão realizada em 6 de abril de 2000, tendo em vista o disposto nas Resoluções n.s 2.390, de 22 de maio de 1997, e 2.682, de 21 de dezembro de 1999,

D E C I D I U:

Art. 1. As instituições citadas no art. 1. da Resolução n. 2.390, de 22 de maio de 1997, com vistas a execução do disposto naquele normativo, devem relacionar os valores das operações de responsabilidade de seus clientes, pessoas físicas e jurídicas, cujo montante, na data-base, seja igual ou superior a R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) e os valores das operações de sua responsabilidade, aí incluídas as garantias de que sejam beneficiários referidos clientes.

Parágrafo 1. Relativamente aos demais clientes cujo montante das respectivas operações, na data-base, seja inferior a R\$ 20.000,00 (vinte mil reais), para os quais dispensa-se a identificação, deve ser informado o valor global consolidado das operações, segregando-se as responsabilidades de pessoas físicas e jurídicas.

Parágrafo 2. As informações devem contemplar:

I - a identificação do cliente;

II - o montante das dívidas a vencer, vencidas e baixadas como prejuízo, de responsabilidade do cliente;

III - o valor das obrigações assumidas e garantias prestadas ao cliente;

IV - o nível de risco.

Parágrafo 3. O nível de risco de que trata o inciso IV do parágrafo anterior deve corresponder a um dos níveis previstos no art. 1. da Resolução n. 2.682, de 21 de dezembro de 1999, inclusive para as operações em que é dispensada a identificação do cliente, respeitada a seguinte codificação:

Codigo	Descricao
1	operacoes classificadas como risco nivel AA
2	operacoes classificadas como risco nivel A
3	operacoes classificadas como risco nivel B
4	operacoes classificadas como risco nivel C
5	operacoes classificadas como risco nivel D
6	operacoes classificadas como risco nivel E
7	operacoes classificadas como risco nivel F
8	operacoes classificadas como risco nivel G
9	operacoes classificadas como risco nivel H e creditos baixados como prejuizo.

Paragrafo 4. Na hipotese de um mesmo cliente apresentar operacoes classificadas em niveis de risco diferentes, as informacoes de que trata o Paragrafo 2. deste artigo devem ser segregadas por nivel de risco.

Art. 2. A prestacao das informacoes de que trata o artigo anterior devera ser realizada de acordo com as instrucoes que serao conjuntamente divulgadas pelo Departamento de Normas do Sistema Financeiro (DENOR) e pelo Departamento de Fiscalizacao (DEFIS), observada a seguinte codificacao do Catalogo de Documentos - CADOC:

SEGMENTO	CODIGO CADOC
Agencias de Fomento ou de Desenvolvimento	05.1.3.003-0
Associacoes de Poupanca e Emprestimo	12.1.3.252-6
Bancos Comerciais	20.1.3.188-7
Bancos de Desenvolvimento	22.1.3.159-3
Bancos de Investimento	24.1.3.472-5
Bancos Multiplos	26.1.3.256-7
BNDES	28.0.3.065-0
Caixa Economica Federal	38.0.3.254-5
Companhias Hipotecarias	39.1.3.030-5
Sociedades de Arrendamento Mercantil	77.1.3.161-0
Sociedades de Credito, Financiamento e Investimento	81.1.3.162-0
Sociedades de Credito Imobiliario	83.1.3.251-7.

Art. 3. As informacoes de que trata esta Circular devem ser fornecidas mensalmente ao Banco Central do Brasil ate o dia 20 do mes subsequente a data-base a que se referirem, admitindo-se para as datas-base de 30 de abril e 31 de maio de 2000 a entrega ate 09 de junho e 10 de julho de 2000, respectivamente.

Art. 4. A instituicao deve informar ao Banco Central do Brasil/Departamento de Cadastro e Informacoes do Sistema Financeiro (DECAD) e manter permanentemente atualizados o nome, o Cadastro de Pessoa Fisica (CPF) e o telefone do diretor responsavel pela prestacao das informacoes.

Art. 5. A inobservancia do disposto nesta Circular sujeitara a instituicao infratora ao pagamento de multa, nos termos da Resolucao n. 2.194, de 31 de agosto de 1995.

Art. 6. Esta Circular entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 7. Ficam revogadas as Circulares n.s 2.768, de 16 de julho de 1997, e 2.938, de 14 de outubro de 1999.

Brasilia, 6 de abril de 2000

Sergio Darcy da Silva Alves  
Diretor

Tereza Cristina Grossi Togni  
Diretora

**Busca de normativos editados pelo Banco Central do Brasil  
Resoluções, Circulares, Cartas-Circulares, Comunicados, Decisões, Atos-Prei e Atos-de-Diretoria**

---

CARTA-CIRCULAR 2.909  
-----

Esclarece acerca dos procedimentos a serem observados para a remessa mensal de informações relativas a clientes, no âmbito do sistema Central de Risco de Crédito.

Tendo em vista o disposto na Resolução n. 2.390, de 22 de maio de 1997, e na Circular n. 2.977, de 6 de abril de 2000, esclarecemos que:

I - as operações de responsabilidade de clientes, inclusive instituições financeiras, demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil e administradoras de consórcio, a serem consideradas para fins da prestação das informações de que trata o art. 1.º da Circular n. 2.977, de 2000, são aquelas constantes do Balanço Patrimonial Analítico, documento n. 1 do Plano Contábil das Instituições do Sistema Financeiro Nacional - COSIF, CADOC 4010, registradas nos seguintes subgrupo, títulos e subtítulos contábeis:

CODIGO	DESDOBRAMENTO DE SUBGRUPO/TITULOS/SUBTITULOS
3.0.1.30.30-4	Beneficiários de Garantias Prestadas - Pessoas Físicas ou Jurídicas não Financeiras
3.0.1.30.90-2	Beneficiários de Garantias Prestadas - Outras
3.0.1.90.00-7	Beneficiários de Outras Coobrigações
3.0.9.60.00-0	Créditos Baixados como Prejuízo
3.1.0.00.00-0	CLASSIFICAÇÃO DA CARTEIRA DE CRÉDITOS;

II - as operações de crédito, arrendamento mercantil e outras operações com características de concessão de crédito devem ser informadas pelo seu valor contábil na forma definida no item 13 da Carta-Circular n. 2.899, de 1.º de março de 2000, observado que para as operações de arrendamento mercantil o valor contábil deve corresponder ao valor presente das contraprestações dos contratos, utilizando-se a taxa interna de retorno de cada contrato na forma do disposto na Circular n. 1.429, de 20 de janeiro de 1989;

III - os adiantamentos sobre contratos de câmbio, excetuadas as transações com instituições financeiras, devem ser informados adicionados de suas respectivas rendas a receber;

IV - nos campos créditos baixados como prejuízo nos últimos 12 meses e créditos baixados como prejuízo há mais de 12 meses devem ser informados os valores baixados contra provisão nos últimos 12 meses e em período superior a 12 meses, respectivamente, em relação a data-base do documento;

V - as coobrigações assumidas devem ter sua categoria de risco informada, observado o código correspondente ao nível de risco

atribuido a operacao com base nos criterios estabelecidos nos arts. 2. e 5. da Resolucao n. 2.682, de 21 de dezembro de 1999;

VI - nas operacoes em que nao ha identificacao do devedor com numero de Cadastro Nacional de Pessoa Juridica (CNPJ)/Cadastro de Pessoa Fisica (CPF), incluindo-se ai as coobrigacoes, garantias e creditos concedidos no Pais para clientes no exterior, os saldos devem ser informados de forma consolidada por classificacao de risco, utilizando-se o codigo CNPJ/CPF 99.999.999-99, independentemente do valor da operacao;

VII - nas operacoes de credito contratadas com mais de um devedor, prevalecem os seguintes procedimentos:

a) com apenas um CNPJ ou CPF informado, informar o titular daquele CNPJ ou CPF como unico devedor;

b) com mais de um CNPJ ou CPF, informar o tomador principal ou, alternativamente, o saldo devedor proporcional a cada cliente;

VIII - o valor das garantias e dos avais prestados pelos diretores das empresas devedoras, seus socios ou terceiros nao deve ser objeto de informacao;

IX - no caso de creditos objeto de cessao, com ou sem coobrigacao, a instituicao adquirente deve informar a posicao de cada tomador final, observando a cedente o disposto no art. 2., paragrafo unico, da Resolucao n. 2.686, de 26 de janeiro de 2000;

X - nas operacoes de "vendedor", e nas operacoes com interveniencia, deve ser informada a posicao de cada tomador final, e nao a posicao da empresa interveniente/garantidora da operacao;

XI - as operacoes realizadas pela matriz e filiais de uma empresa junto a uma mesma instituicao devem ser consolidadas, informando-se o saldo devedor final com utilizacao do CNPJ da matriz (sempre informado com oito digitos);

XII - nas operacoes de financiamento habitacional com cobertura do FCVS, devera ser considerado para informacao o saldo contabil da operacao;

XIII - para fins de classificacao da divida em vencida ou a vencer, deve ser utilizado o conceito de fluxo financeiro contratado.

2. As instituicoes citadas no art. 1. da Resolucao n. 2.390, de 1997, devem manter controles internos que demonstrem a conciliacao mensal entre os dados constantes do balancete e as informacoes da Central de Risco de Credito e que permitam a verificacao das operacoes individualizadas e respectivos montantes, de responsabilidade dos clientes identificados por CNPJ e CPF e dos nao identificados, em razao do disposto no art. 1., paragrafo 1., da Circular n. 2.977, de 2000, e no item 1, inciso VI, desta Carta-Circular.

3. Os leiautes descritos no anexo desta Carta-Circular sao utilizaveis na geracao de arquivos contendo o documento 3010 - Devedores

do Sistema Financeiro Nacional com as informacoes solicitadas.

4. Esta Carta-Circular entra em vigor na data de sua publicacao.

5. Ficam revogadas as Cartas-Circulares n.s 2.752, de 21 de julho de 1997, e 2.777, de 18 de dezembro de 1997.

Brasilia, 26 de abril de 2000.

DEPARTAMENTO DE NORMAS DO  
SISTEMA FINANCEIRO

Amaro Luiz de Oliveira Gomes  
Chefe Substituto

DEPARTAMENTO DE INFORMATICA

Roberto Ozu  
Chefe

DEPARTAMENTO DE FISCALIZACAO

Paulo Sergio Cavalheiro  
Chefe Interino



**Busca de normativos editados pelo Banco Central do Brasil  
Resoluções, Circulares, Cartas-Circulares, Comunicados, Decisões, Atos-Presi e Atos-de-Diretoria**

---

RESOLUCAO 2.724  
-----

Dispoe sobre a prestacao de informacoes para o sistema Central de Risco de Credito.

O BANCO CENTRAL DO BRASIL, na forma do art. 9. da Lei n. 4.595, de 31 de dezembro de 1964, torna publico que o CONSELHO MONETARIO NACIONAL, em sessao realizada em 31 de maio de 2000, tendo em vista o disposto nos arts. 3., incisos V e VI, e 4., incisos VI, VIII, XI e XII, da referida Lei,

R E S O L V E U:

Art. 1. Determinar a prestacao ao Banco Central do Brasil de informacoes sobre o montante dos debitos e responsabilidades por garantias de clientes pelos bancos multiplos, bancos comerciais, Caixa Economica Federal, bancos de investimento, bancos de desenvolvimento, sociedades de credito imobiliario, sociedades de credito, financiamento e investimento, companhias hipotecarias, agencias de fomento e sociedades de arrendamento mercantil.

Paragrafo unico O disposto neste artigo aplica-se tambem as instituicoes em regime especial.

Art. 2. As informacoes de que se trata:

I - serao consolidadas no sistema Central de Risco de Credito em termos de debitos e responsabilidades por cliente;

II - sao de exclusiva responsabilidade das instituicoes mencionadas no art. 1., inclusive no que diz respeito as respectivas inclusoes, atualizacoes ou exclusoes do sistema.

Art. 3. As instituicoes mencionadas no art. 1. poderao consultar as informacoes consolidadas por cliente constantes do sistema, desde que obtida autorizacao especifica do cliente para essa finalidade.

Art.4. Fica o Banco Central do Brasil autorizado a baixar as normas e a adotar as medidas necessarias ao cumprimento do disposto nesta Resolucao.

Art. 5. Esta Resolucao entra em vigor na data de sua publicacao.

Art. 6. Fica revogada a Resolucao n. 2.390, de 22 de maio de 1997, passando a base regulamentar da Circular n. 2.977, de 6 de abril de 2000, a ser esta Resolucao, assim como fica substituida por esta Resolucao a citacao constante da Carta-Circular n. 2.909, de 26 de abril de 2000.

Brasilia, 31 de maio de 2000

Arminio Fraga Neto  
Presidente

**Busca de normativos editados pelo Banco Central do Brasil  
Resoluções, Circulares, Cartas-Circulares, Comunicados, Decisões, Atos-Presi e Atos-de-Diretoria**

---

CIRCULAR 2.999

-----

Altera o valor minimo para identificacao de clientes no sistema Central de Risco de Credito.

A Diretoria Colegiada do Banco Central do Brasil, em sessao realizada em 23 de agosto de 2000, com base no disposto na Resolucao n. 2.724, de 31 de maio de 2000,

D E C I D I U:

Art. 1. Alterar para R\$ 5.000,00 (cinco mil) o valor constante do art. 1. da Circular n. 2.977, de 6 de abril de 2000, relativo as operacoes, de responsabilidade de clientes de bancos multiplos, bancos comerciais, Caixa Economica Federal, bancos de investimento, bancos de desenvolvimento, sociedades de credito imobiliario, sociedades de credito, financiamento e investimento, companhias hipotecarias, agencias de fomento e sociedades de arrendamento mercantil, que devem ser informadas para cumprimento do disposto na Resolucao n. 2.724, de 31 de maio de 2000.

Art. 2. Esta Circular entra em vigor na data de sua publicacao, produzindo efeitos a partir da data-base de janeiro de 2001.

Brasilia, 24 de agosto de 2000

Sergio Darcy da Silva Alves  
Diretor