

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

**JERUSA CADORIN**

**ANÁLISE DA POLÍTICA DE CRÉDITO ADOTADA POR UMA INSTITUIÇÃO  
FINANCEIRA NO SEGMENTO DE VEÍCULOS PESADOS**

**FLORIANÓPOLIS SC**

**2006**

**JERUSA CADORIN**

**ANÁLISE DA POLÍTICA DE CRÉDITO ADOTADA POR UMA INSTITUIÇÃO  
FINANCEIRA NO SEGMENTO DE VEÍCULOS PESADOS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, sob orientação do Prof. Ernesto Fernando R. Vicente.

FLORIANÓPOLIS SC

2006

# **ANÁLISE DA POLÍTICA DE CRÉDITO ADOTADA PELA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA NO SEGMENTO DE VEÍCULOS PESADOS**

**JERUSA CADORIN**

Esta Monografia foi apresentada como Trabalho de Conclusão de Curso do curso do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, obtendo a nota média \_\_\_\_\_, atribuída pela banca constituída pelos professores abaixo nominados .

Florianópolis, 05 de fevereiro de 2007.

---

Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup> Elisete Dahmer Pfitscher  
Coordenadora de Monografias do Curso de Ciências Contábeis  
Universidade Federal de Santa Catarina

Professores que compuseram a banca:

---

Prof. Dr. Ernesto Fernando R. Vicente  
Orientador  
Universidade Federal de Santa Catarina

---

Prof. Mst. Isair Sell  
Universidade Federal de Santa Catarina

---

Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup> Eleonora Milano Falcão Vieira  
Universidade Federal de Santa Catarina

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço a Deus, por preencher minha alma de vida e proporcionar a conclusão deste trabalho.

À minha família, em especial meu pai e minha mãe, Ivo e Ivone, fontes de amor indispensável em qualquer caminhada.

Ao meu amor Júlio, que me motiva com carinho para prosseguir.

Aos meus irmãos, Jackson e Anderson, suas esposas Eliége e Cristiane pela compreensão, incentivo e amor.

Ao professor Orientador, Ernesto Fernando pela competência, compreensão e auxílios prestados.

A todos os amigos, que de uma forma e de outra me ajudaram nesta etapa de suma importância para minha vida.

## RESUMO

CADORIN, Jerusa. **Análise da política de crédito adotada por uma instituição financeira no segmento de veículos pesados**. Florianópolis, 2006. Trabalho de Conclusão do Curso de Ciências Contábeis da UFSC.

O crédito está presente em todos os segmentos da sociedade. A análise de crédito envolve diversos aspectos na sua concessão para as empresas. O presente trabalho tem como objetivo analisar a importância e a utilização da contabilidade na concessão de crédito adotada por uma Instituição Financeira dentro das diretrizes estabelecidas pelo crédito para a aquisição de veículos pesados. A metodologia adotada para o desenvolvimento da pesquisa foi por meio de técnica exploratória descritiva com abordagem qualitativa. O levantamento de dados foi por meio da pesquisa bibliográfica, onde utilizou-se livros, periódicos, internet e ainda um questionário, composto por 10 questões abertas e fechadas, que foi aplicado a 12 analistas de crédito do Duebanck, para se conhecer como é realizado o processo de análise e concessão de crédito de veículos pesados para as empresas. Com a pesquisa pôde-se perceber que o processo de crédito é bastante criterioso, obedecendo a política e normas internas do banco. Sendo que, ainda verificou-se a importância das demonstrações contábeis que se baseiam no balanço patrimonial e na demonstração de resultado do exercício para a concessão do crédito para as empresas.

**Palavras-chaves:** Análise de Crédito. Concessão de Crédito. Demonstrações Contábeis.

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Tempo de atuação na financeira .....	55
Gráfico 2: Rigor da política de crédito da financeira .....	56
Gráfico 3: A contabilidade como ferramenta para a concessão de crédito .....	56
Gráfico 4: Importância do balanço patrimonial na concessão de crédito .....	57
Gráfico 5: Quais os fatores de maior relevância analisados para concessão de crédito .....	58
Gráfico 6: Principais itens que inviabilizam a concessão imediata do credito .....	59
Gráfico 7: Uma empresa com alto endividamento bancário pode ter crédito aprovado .....	59

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Empréstimo pessoas jurídicas e físicas.....	32
Quadro 2: Documentos exigidos .....	52
Quadro 3: Validade das Propostas.....	53
Quadro 4: Validade da provação.....	53
Quadro 5: Análise de balanço .....	63

## LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURA

BP – Balanço Patrimonial

CDC - Crédito Direto ao Consumidor

CO - Ciclo Operacional

CF - Ciclo Financeiro

DR - Demonstração de Resultado

DRE - Demonstração de Resultado de Exercício

LC - Liquidez Corrente

LG - Liquidez Geral

LI - Liquidez Imediata

LS - Liquidez Seca

PLE - Patrimônio Líquido Exigido

PMRE - Prazo Médio de Renovação de Estouro

PMRV - Prazo Médio de Recebimento de Vendas

RPL - Rentabilidade do Patrimônio Líquido

MOL - Margem Operacional Líquida

ML - Margem Líquida

RA - Rotação do Ativo

RI - Rentabilidade do Investimento

PMPC - Prazo Médio de Pagamento de Compras

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>10</b>
<b>1.1 Tema e Problema</b> .....	<b>11</b>
<b>1.2 Objetivos</b> .....	<b>12</b>
1.2.1 Objetivo Geral .....	12
1.2.2 Objetivos Específicos .....	12
<b>1.3 Justificativa</b> .....	<b>12</b>
<b>1.4 Procedimentos Metodológicos</b> .....	<b>13</b>
1.4.1 Caracterização da pesquisa .....	14
1.4.2 Técnicas de coletas de dados .....	15
1.4.3 Amostra .....	15
1.4.4 Tratamento e análise dos dados .....	16
1.4.5 Limitações da pesquisa .....	16
<b>1.5 Organização dos capítulos</b> .....	<b>16</b>
<b>2 REVISÃO DE LITERATURA</b> .....	<b>18</b>
<b>2.1 Crédito</b> .....	<b>18</b>
2.1.2 A importância do crédito.....	19
2.1.3 Linhas de Crédito .....	21
2.1.4 Política de Crédito .....	25
2.1.5 Avaliação de Crédito .....	27
2.1.6 Análise de Crédito .....	30
2.1.6.1 O Analista de Crédito Bancário .....	33
<b>2.2 Risco</b> .....	<b>33</b>
2.2.1 Tipos de Riscos .....	35
2.2.2 Garantias Bancárias .....	37
<b>2.3 Demonstrações contábeis</b> .....	<b>39</b>
2.3.1 Análise das Demonstrações Contábeis (DC) .....	40
<b>4 OBJETO DA PESQUISA</b> .....	<b>44</b>
<b>4.1 Instituição Financeira</b> .....	<b>44</b>
4.1.1 História da Instituição Financeira Duebanck .....	44
<b>4.2 Política de crédito para veículos pesados e comerciais</b> .....	<b>45</b>

<b>4.4 Análise da pesquisa.....</b>	<b>61</b>
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMDAÇÕES PARA FUTUROS TRABALHOS</b> <b>.....</b>	<b>65</b>
<b>5.1 Recomendações para futuros trabalhos .....</b>	<b>66</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>67</b>
<b>APÊNDICE.....</b>	<b>70</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Diante de um mercado cada vez mais instável e com novas oportunidades competitivas, se torna necessário que as empresas busquem novas opções de crédito para manter e desenvolver novos produtos e/ou serviços. Para atender esta necessidade muitas empresas recorrem à disponibilidade de recursos de instituições no mercado financeiro. No entanto, muitos bancos, percebem que as razões para sua existência no mercado passam pela administração do risco, já que o objetivo da do mesmo é avaliar a qualidade do crédito, do cliente e sua contribuição para a carteira de empréstimos, bem como a qualificação da mesma em termos de situação atual e sensibilidade a possíveis negócios futuros.

O crédito é um dos elementos mais importantes para as instituições financeiras, pois é por meio deste que são realizadas na maioria das operações financeiras dos clientes. De acordo com Vicente (2001, p. 34) “a função crédito é exclusiva do Sistema Financeiro. Na indústria, no comércio e em serviços, assume o papel de alavancador (ou facilitador) das vendas. Para os bancos financeiros trata-se do principal objetivo do negócio”.

Para a concessão de um crédito, é feita uma análise do perfil do cliente, tanto pessoa física como jurídica. No caso da pessoa jurídica são analisados pelo analista diversos itens que abrangem o Balanço Patrimonial e o Demonstrativo de Resultado de Exercício, onde constam todas as informações sobre a vida da empresa. Para o presente trabalho será considerado a concessão e análise de crédito para as empresas com base do lucro real.

Nesse contexto, dentre os diversos produtos bancários pode se encontrar o Crédito Direto ao Consumidor (CDC), Fname, Leasing e o Fname Leasing que são as modalidades de concessão de crédito para veículos pesados de grande relevância dentro das Instituições Bancárias/Financeiras, pois são formas de crédito que oferecem grande retorno financeiro para as instituições financeiras. Para que as instituições financeiras possam oferecer um crédito com segurança é necessário que estas tenham uma política de crédito corretamente definida com política e normas baseadas no cliente e na própria instituição.

As políticas de crédito auxiliam para que as instituições financeiras possam atingir o equilíbrio que definem o comportamento apropriado, envolvendo padrões, critérios de desempenho que permitem medir o cumprimento das políticas, bem

como os objetivos e procedimentos que definem atividades específicas para garantir que os padrões sejam satisfeitos. Entretanto, as políticas de crédito são diferenciadas de uma instituição para a outra, levando em consideração o perfil do cliente dentro das necessidades do banco e do mercado.

Além de ser uma importante maneira de explorar as oportunidades de crescimento na base de clientes, a concessão de crédito é um dos produtos mais rentáveis do Banco e é considerada como mais uma porta de entrada para aquisição de outros produtos oferecidos pelos bancos.

Nos diversos setores da economia, muitas empresas ou mesmo pessoas físicas procuram o CDC para a aquisição ou renovação de bens, principalmente no que tange a sua frota de veículos pesados, foco da presente pesquisa. Entretanto, um dos obstáculos enfrentados na busca de crédito junto as instituições financeiras é a burocracia e as exigências são muitas para se obter o aval da aquisição, sendo a taxa o motivo de maior peso para que forneçam documentos e informações necessárias ao crédito. O presente trabalho busca fazer uma análise de quais os fatores que interferem na análise de crédito, a forma de análise para a concessão de crédito a uma empresa de lucro real na aquisição de veículos pesados.

## **1.1 Tema e Problema**

A concessão de crédito é uma tarefa que exige um trabalho de confiança por parte das instituições financeiras junto com o cliente, pois a criatividade e as facilidades inerentes ao não pagamento, exigem que o negociador ou cobrador apresente bons conhecimentos técnicos e sensibilidade. A concessão de crédito é uma opção que possibilita que as empresas possam aumentar seu capital, criar novos produtos e serviços para se tornar mais competitivos no mercado. Diante deste contexto busca-se com este estudo conhecer: *qual o papel da contabilidade na concessão de crédito na instituição financeira?*

## **1.2 Objetivos**

Para delinear a pesquisa, os objetivos a serem alcançados são os seguintes:

### **1.2.1 Objetivo Geral**

Analisar a importância e a utilização da contabilidade na concessão de crédito adotada por uma Instituição Financeira.

### **1.2.2 Objetivos Específicos**

- Identificar principais divergências que provocam o não enquadramento do proponente na concessão de crédito objeto de estudo;
- Demonstrar a importância das informações contábeis nas propostas de crédito para análise do agente financeiro;
- Apresentar quais os itens considerados relevantes pelos analistas de crédito e pelo agente financeiro;
- Avaliar fatores qualitativos e sua importância na análise do crédito de determinada empresa.

## **1.3 Justificativa**

Com a globalização do mercado, os negócios passaram a expandir-se cada vez mais, trazendo maiores oportunidades para as empresas, porém a complexidade das transações tornou-se maior. O crédito desempenha um fator de grande relevância para as empresas, pois por meio deste as empresas podem realizar novas aquisições de bens e produtos, bem como aumentar seu capital de giro. Para isso é necessário que o processo de concessão de crédito seja analisado e formalizado através de políticas internas do Banco, para dar garantias a Instituição Financeira, bem como para o cliente para que este esteja ciente de seus direitos e deveres.

Diante desse mercado foram criados novos modelos de concessão de limite de crédito que permitem o acesso às linhas de crédito. Em consequência, ao mesmo em que possibilita a concessão de crédito em larga escala, ampliando a margem de lucro, pode aumentar progressivamente o risco e inadimplência se o profissional/negociador não estiver preparado para conferir os dados apresentados pelo cliente e detectar precocemente sinais que levem a inadimplência. Uma carteira de crédito com bom resultado, prevê antes de tudo um acompanhamento constante e o conhecimento do cliente e suas necessidades (SANTOS, 2003).

Entretanto, as metas de uma política de crédito eficaz e eficiente são assegurar que o credor atinja resultados financeiros-alvo, com ajuste para risco, com alta confiabilidade, bem como minimizar as perdas consistentemente com o retorno-alvo, a tolerância e o apetite por riscos.

Para o consumidor é de fundamental importância antes da aquisição de um determinado bem avaliar as políticas oferecidas pelo agente financeiro. A contabilidade é um elemento fundamental para se poder avaliar da possibilidade de compra ou mesmo para a obtenção de linhas de crédito, sendo esta uma exigência adotada por grande parte dos agentes financeiros.

#### **1.4 Procedimentos Metodológicos**

O presente estudo tem como propósito conhecer os aspectos contábeis mais relevantes que influenciam na concessão e gestão de crédito para veículos pesados adotadas pela Instituição Financeira. Segundo Gil (2000, p. 31), “[...] método significa caminho para se chegar a um fim” dessa forma método científico pode ser entendido como o caminho para se chegar a verdade da ciência”, dessa forma pode-se dizer que este foi o caminho científico adotado para efetuar a presente pesquisa, ou seja as fontes utilizadas, a explicação de como e qual a maneira que foi realizado o trabalho.

#### 1.4.1 Caracterização da pesquisa

A presente pesquisa é de cunho exploratório descritivo, buscando resgatar e investigar as práticas de crédito, considerando ainda os aspectos qualitativos através de novos conceitos estabelecidos na literatura da área. Para Andrade (2003, p. 121) a “pesquisa é o conjunto de procedimentos sistemáticos, baseado no raciocínio lógico, que tem por objetivo encontrar soluções para problemas propostos, mediante a utilização de métodos científicos”.

Segundo Oliveira (2004, p. 135) “os estudos exploratórios têm como objetivo a formulação de um problema para efeito de uma pesquisa mais precisa, ou ainda, para a elaboração de hipóteses”. Sendo que estes podem possibilitar ao pesquisador fazer um levantamento provisório do fenômeno que deseja estudar de forma mais detalhada e estruturada posteriormente, além da obtenção de informações acerca de um determinado produto ou serviço.

De acordo com Malhotra (2001, p. 108), a pesquisa descritiva é “um tipo de pesquisa conclusiva que tem como principal objetivo a descrição de algo, normalmente características ou funções do mercado”. Este tipo de pesquisa visa descrever o processo como um todo ou em partes.

Para a análise dos dados, foi utilizada a abordagem qualitativa que, segundo Fachin (2003, p. 81) “a pesquisa qualitativa é caracterizada pelos seus atributos e relaciona aspectos não somente mensuráveis, mas também definidos descritivamente”.

Para Richardson (1999, p. 90) “a pesquisa qualitativa pode ser caracterizada como a tentativa de uma compreensão detalhada dos significados e características situacionais apresentadas pelos entrevistados, em lugar da produção de medidas quantitativas de características ou comportamentos”.

A análise está direcionada para a carteira de financiamento de veículos pesados. Neste acompanhamento procurou-se conhecer as operações referentes à política de concessão de crédito oferecido aos clientes.

#### 1.4.2 Técnicas de coletas de dados

A técnica é considerada como um conjunto de processos de que se utiliza a ciência, correspondendo assim, a parte prática de coleta de dados bibliográficos.

Inicialmente foi feito um levantamento da literatura existente na área. E, a partir disso foi determinado a metodologia que foi utilizada na pesquisa, para prover mais conhecimentos sobre o tema e auxiliar na formulação mais precisa do problema de pesquisa.

De acordo com Lakatos e Marconi (1991, p. 163) “tanto os métodos quanto às técnicas devem adequar-se ao problema estudado, às hipóteses levantadas e que se queira confirmar, ao tipo de informantes com que se vai entrar em contato”.

Os dados foram coletados em livros, periódicos, internet, bem como por meio de pesquisa de observação das instituições financeiras locais.

De acordo com Beuren (2003, p. 128), observação é:

Uma técnica que faz uso dos sentidos para a obtenção de determinados aspectos da realidade. Consiste em ver, ouvir e examinar os fatos ou fenômenos que se pretende investigar. Contribui para o pesquisador obter a comprovação dos dados sobre os indivíduos observados, os quais, às vezes, não têm consciência de alguns fatos que os orientam em seu comportamento. A técnica de observação desempenha importante papel no contexto da descoberta e obriga o investigador a ter um contato mais próximo com o objeto de estudo.

Para se conhecer a situação real do banco foi aplicado um questionário junto aos clientes para se identificar o processo de financiamento oferecido as empresas. Segundo Richardson (1999, p.189), o questionário visa “descrever as características e medir determinadas variáveis de um grupo social”. O questionário é uma técnica de coleta de dados, que consiste de perguntas, que podem escritas ou verbais, que um entrevistado deve responder para que se possam obter dados relevantes em campo sobre a pesquisa. O questionário está composto por 10 questões abertas e fechadas que permitem maior agilidade da aplicação da pesquisa.

#### 1.4.3 Amostra

Para conhecer-se o campo em estudo, utilizou-se uma amostragem para o colhimento de informações reais. Sendo que para a busca, foi utilizada a técnica de

amostragem não-probabilística. Segundo Malhotra (2001) a técnica de amostragem não-probabilística é a técnica que não utiliza seleção aleatória, confia no julgamento pessoal do pesquisador.

A amostra foi efetuada aleatoriamente, pois não foi definido critério de seleção dos pesquisados, somente feita por escolha dos clientes do banco. Para a pesquisa foram pesquisados um total de 12 analistas de crédito da Duebanck, para a realização da pesquisa.

#### 1.4.4 Tratamento e análise dos dados

Após a coleta dos dados obtidos por meio do questionário, estes posteriormente foram tabulados e transcritos na planilha Eletrônica do software excel e em seguida transportados para o trabalho. Posteriormente os dados serão analisados pela acadêmica em relação à literatura abordada no trabalho em consonância com a realidade da instituição percebida durante a realização do estudo, bem como as informações obtidas junto aos pesquisados no momento da aplicação do questionário.

#### 1.4.5 Limitações da pesquisa

Durante o processo de pesquisa percebeu-se algumas limitações, pois a instituição financeira adotada foi fictícia, onde muitos dados não puderam ser publicados e ainda a deficiência do retorno dos questionários dos pesquisados, já são profissionais com ocupação de todo o seu tempo durante o período de trabalho.

### **1.5 Organização dos capítulos**

O presente trabalho de Conclusão de Curso encontra-se estruturado em cinco capítulos.

No Capítulo 1, encontra-se a introdução, problema, justificativa e objetivos adotados para elaboração da pesquisa.

No Capítulo 2, contém a fundamentação teórica, que aborda o crédito, política de crédito e risco.

O Capítulo 3, apresenta os procedimentos metodologias adotados para a realização e desenvolvimento da pesquisa.

O Capítulo 4, apresenta o estudo referente ao banco pesquisado bem como os resultados obtidos pela pesquisa com analistas de crédito para veículos pesados da instituição financeira.

Após estão as considerações finais e recomendações para trabalhos futuros.

Por fim as referências que nortearam a pesquisa do presente trabalho.

## 2 REVISÃO DE LITERATURA

Neste capítulo, abordar-se-ão questões teóricas sobre o tema Crédito e Risco de Crédito que servirão de apoio para o desenvolvimento da pesquisa.

### 2.1 Crédito

Nesta etapa será apresentado o crédito, sua importância e suas aplicações.

#### 2.1.1 Definições de Crédito

A palavra crédito deriva-se do latim *credere* que significa acreditar, confiar, ou seja, acredita-se que alguém vai honrar seus compromissos para quem cedeu o crédito. O crédito existe desde a antiguidade, onde as pessoas emprestavam os mais diversos produtos em troca de outra coisa qualquer. Na opinião de Silva (2003, p. 63) crédito, num sentido restrito e específico, “consiste na entrega de um valor presente mediante a promessa de pagamento”.

O crédito é entendido por Santos (2000, p. 15) como: “troca de um valor presente por uma promessa de reembolso futuro, não necessariamente certo em virtude do fator risco”. Assim, pode-se perceber a inclusão de duas noções fundamentais no conceito de crédito, quais sejam: confiança, expressa na promessa de pagamento e tempo, que é o período fixado entre a concessão e a liquidação da dívida.

Encontram-se vários significados para a palavra crédito, que variam de acordo com o contexto onde esta é abordada. Já para Bonatto (2006) o crédito quer dizer a credibilidade, confiança depositada em alguém quanto ao cumprimento de suas obrigações.

Crédito, segundo Sandroni (1999, p. 140), “é a transação comercial em que um comprador recebe imediatamente um bem ou serviço adquirido, mas só fará o pagamento depois de algum tempo determinado”.

O crédito é uma opção utilizada pela maioria das pessoas para aquisição de

bens e serviços, sejam este de grande ou mesmo de pequeno valor. De acordo com Schrickel (2000, p. 25) “o crédito é todo o ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado”.

Portanto, o crédito passou nas últimas décadas uma opção para muitas pessoas e empresas sem disposição de recursos financeiros para a realização de compras à vista e com isso desempenhando um importante papel na economia, como será apresentado em seqüência deste trabalho.

### 2.1.2 A importância do crédito

O crédito exerce um papel importante no aspecto econômico e social, pois possibilita o aumento do nível de atividade das empresas, influencia a demanda, pois estimula o consumo, ajuda as pessoas a obterem moradia, bens e até alimentos, auxilia na execução de projetos para os quais as empresas não dispunham de recursos próprios suficientes (SILVA, 2003).

De acordo com Schrickel (2000), o crédito desempenha um papel fundamental na economia, pois permite o deferimento de uma operação, ou seja, o bem é adquirido hoje, no entanto seu pagamento se dará amanhã. Em decorrência disso o crédito contorna a restrição orçamentária de uma empresa possibilitando que compras sejam efetuadas mesmo que não existam recursos disponíveis no momento do pedido.

No entanto, somente o crédito bem concedido pode garantir aos cidadãos maior acesso ao consumo com menores encargos, ampliando, dessa forma, o seu poder aquisitivo, o que leva a um aumento da produção, gera empregos e, portanto, ajuda o País a crescer e se desenvolver. Nos dias de hoje o crédito faz parte do negócio das empresas. No comércio, assume o papel de facilitador da venda, pois oferece várias formas de pagamento para o cliente. Na indústria, o fabricante pode abrir várias linhas de crédito para facilitar a venda de seus produtos. No banco, é o elemento básico na relação cliente-banco, portanto, é o próprio negócio.

O crédito atende a múltiplas necessidades econômicas e abrange todo tipo de atividade, tais como: financiamento às pessoas físicas, como a compra de bens

(imóveis, veículos, máquinas e equipamentos), reforma de imóveis, gastos com saúde, educação e lazer; máquinas e equipamentos, ampliação de fábricas e financiamento ao cliente (SILVA, 2003).

A utilização do crédito tem-se tornado cada vez mais importante quando considerada a necessidade de consumo em massa, destacando-se, ainda mais, nos períodos de prosperidade dada ao maior consumo de bens duráveis, de produção ou de capital e serviços. Com o aumento das facilidades de acesso a bens e serviços por grande parcela da população, a atuação de bancos e financeiras passou a ser fundamental para o pleno desenvolvimento de acesso ao crédito. Assim, a organização de um sistema de crédito constitui elemento vital ao desenvolvimento de qualquer nação, figurando como verdadeira ponte entre a produção e o consumo (FORTUNA, 2005).

De acordo com Caiado (1998) o crédito envolve as seguintes tarefas:

- Concessão de crédito: inclui o estudo e a decisão da operação de crédito pedido, o estabelecimento das condições e outros formalismos a observar;
- Comunicação ao proponente e prestação dos esclarecimentos: implica a consideração de formalidades técnicas, Jurídicas, Administrativas e Institucionais;
- Cartão de Crédito após a sua contratação: compreende a gestão material do *dossiê*, a segurança dos documentos essenciais, e o acompanhamento dos compromissos assumidos pela Instituição;
- Recuperação do crédito: por vezes a realização fácil, quando se encontra na situação normal, e de execução difícil e problemática, quando está em atraso, ou seja, na situação de mora ou de contencioso.

No entanto, toda e qualquer situação de crédito, que envolve dinheiro, deve ser estipulado normas, regras, taxas e prazos que devem ser obedecidas, tanto pela Instituição Financeira como pelo cliente. Dessa forma o crédito pode ser obtido pelas mais diversas formas e maneiras junto a instituições financeiras que serão apresentados a seguir.

### 2.1.3 Linhas de Crédito

As modalidades de operações de crédito compreendem a variedade dos produtos de empréstimo disponibilizados pelo sistema financeiro, nos vários segmentos de seu mercado.

O ponto de partida para que se determinem os recursos a serem tomados relaciona-se ao volume de investimento a ser realizado e às alternativas das fontes de recursos disponibilizadas pelo mercado financeiro, de acordo com a segmentação da atividade.

As modalidades de operações de crédito ou produtos de empréstimos, conforme Fortuna (1999, p. 130), abrangem:

O repasse dos recursos captados dos agentes superavitários aos agentes econômicos deficitários através de diversos produtos, como: capital de giro, cartão de crédito, crédito direto ao consumidor – CDC, cheques especiais, crédito rural, desconto de recebíveis, operações de câmbio, leasing, operações com micro e pequenas empresas e operações à conta do Sistema BNDES, entre outras.

#### **a) Cartão de Crédito**

Cartão de crédito para Sandroni (1995, p. 44):

Se constitui de documento financeiro que dá a seu possuidor o direito de fazer compras em estabelecimentos comerciais, independentemente de pagamento imediato; o possuidor apenas assina a fatura correspondente à compra. A Instituição Financeira que emitir o cartão se incumbem de pagar ao vendedor e comprar a dívida do comprador (e possuidor do cartão), geralmente em parcelas mensais acrescidas de juros: sua principal função é estimular poderosamente o consumo.

Sem dúvida, os cartões de crédito facilitam extraordinariamente os dispêndios individuais e estimulam fortemente as vendas de artigos de uso pessoal e doméstico. Daí a sua vertiginosa expansão, nem sempre desacompanhada de riscos e abusos, dado o descontrole de certos compradores afoitos e eufóricos com a possibilidade de gastar hoje para pagar amanhã.

#### **b) Crédito Direto ao Consumidor – CDC**

O CDC, é um financiamento concedido pelos Bancos, ou pelas chamadas Financeiras, a pessoas físicas ou jurídicas, para aquisição de bens ou serviços. Os prazos de financiamento são os mais variados. Dependem das condições da

economia, do tipo de bem financiado e do fôlego do comprador.

O Crédito Direto ao Consumidor - CDC, conforme Fortuna (2002, p. 136),

Abrange uma modalidade de financiamento mais simplificada que as Instituições Financeiras disponibilizam aos seus clientes. Consiste na abertura de crédito para aquisição de bens e serviços nas mais variadas formas possíveis de atendimento: abertura de crédito em conta corrente pelo financiamento de cheques, de veículos, de viagens de turismo, de computadores, de internações hospitalares, de tratamento dentário, de cirurgia plástica, de viagens de estudos internacionais, de passagens aéreas, artigos de consumo, televisores, geladeiras, máquinas de lavar etc. Os beneficiários podem ser empresas jurídicas, pessoas físicas e/ou alguns nichos de mercado.

O Crédito Direto ao Consumidor é uma linha de empréstimo que está diretamente ligada à compra de bens. É a linha que se encontra em lojas, na compra de eletrodomésticos, roupas e automóveis. O crédito pode ser prefixado, quando já se conhece o valor de todas as prestações no ato da compra, ou pós-fixado, quando o valor das prestações vai sendo calculado no vencimento das mesmas (FORTUNA, 2005).

Os prazos de financiamento são os mais variados. Dependem das condições da economia, do tipo de bem financiado, da política de crédito da Instituição Financeira e do fôlego do comprador. Bens mais caros costumam ter financiamentos por prazos mais longos. Em períodos de instabilidade econômica, os prazos ficam mais curtos. E vice-versa, quando há maior estabilidade.

Assim sendo, pouca diferenciação se aplica a essa modalidade de produto financeiro, visto constituir-se de abertura de crédito disponibilizada de acordo com o cadastro e a reciprocidade do cliente, mediante cobrança de encargos definidos pelo fornecedor dos recursos, com débitos automáticos em contas-correntes ou não, conforme pactuado contratualmente.

### **c) Cheque Especial**

Cheque Especial, segundo Fortuna (1999, p. 131), “abrange uma modalidade utilizada pelas Instituições Financeiras para suprimento de eventual necessidade financeira de clientes, através de contrato de abertura de crédito em conta corrente”.

Os Cheques Especiais constituem-se num produto de empréstimo pré-aprovado à disposição do emitente, na eventualidade de indisponibilidade financeira.

#### **d) Capital de Giro**

Segundo Sandroni (1995, p. 41), “Capital de Giro é parte dos bens de uma empresa representada pelo estoque de produtos e pelo dinheiro disponível (imediatamente e em curto prazo). Também chamado capital circulante”.

Dessa forma, Fortuna (1999, p. 133) considera como empréstimo para capital de giro “o suprimento das necessidades operacionais dos investimentos produtivos, sem destinação específica, circulante no período”.

Assim, o Capital de Giro abrange os recursos necessários para a produção de bens e serviços destinados a venda. Nessa circulação, o capital adquire seu caráter social, pois ele pode alavancar a capacidade produtiva das empresas, gerando empregos e crescimento econômico.

#### **e) Crédito Rural**

O Crédito Rural abrange operações financeiras, com amparo no Decreto-Lei 167/67, que visa apoiar o segmento agropecuário na produção, comercialização e investimento nas suas atividades, mediante concessão de crédito para investimentos, custeio e outros. Gitman (1997, p. 148) conceitua o “Crédito Rural como suprimento de recursos financeiros para aplicação exclusiva nas atividades agropecuárias”.

#### **f) Desconto de Recebíveis**

O Desconto de Recebíveis constitui-se de uma forma de crédito concedido ao Comércio, Indústria e de Prestação de Serviços como apoio financeiro às vendas a prazo de bens e serviços, mediante desconto de títulos, duplicatas mercantis, duplicatas de serviços, cheques, letras de câmbio, e outros. Fortuna (1999, p. 132) acrescenta que “o adiantamento de recursos à cliente e/ou empresas, feito pelos Bancos, sobre valores referenciados nas diversas modalidades de títulos e/ou fornecedores, de forma antecipada ao fluxo de caixa, constitui-se em desconto de recebíveis”.

#### **g) Operações de Câmbio**

Mercado de Câmbio, conforme definição de Fortuna (1999, p. 227), “constitui-se do mercado envolvido na negociação e circulação de moedas estrangeiras”.

Operação Cambial na conceituação de Sandroni (1999, p. 74):

É a operação financeira que consiste em vender, trocar ou comprar valores em moedas de outros países ou papéis que representem moedas de outros países. No Brasil, a rede bancária, liderada pelo Banco do Brasil, é a intermediária nas transações cambiais. Os exportadores, ao receberem moeda estrangeira vendem-na aos bancos. E os bancos revendem essas moedas aos importadores para que paguem as mercadorias compradas. Essas transações são sempre reguladas pelo Governo.

## **h) Leasing**

Operação de *Leasing*, segundo Fortuna (1999, p. 208), compreende:

Operação na qual uma pessoa física ou jurídica - arrendatário - necessitando de determinado bem, novo ou usado, de produção Nacional ou Estrangeira, para uso próprio, transaciona com uma Empresa de Arrendamento Mercantil - arrendadora - que o adquire, para arrendá-lo à interessada, mediante pagamentos periódicos, denominados contraprestações.

O Leasing financia bens móveis ou imóveis, novos ou usados, permitindo que as empresas se modernizem sem se descapitalizarem, obtendo lucro mediante a utilização do bem.

De acordo com Santos (2003) as linhas de crédito oferecido às empresas são os financiamentos que podem ser representados por:

- Contratos de capital de giro: compreendem as linhas de crédito direcionados ao financiamento de necessidades operacionais de curto prazo, sendo que a garantia exigida é a nota promissória;
- Compror: permite ao comprador o pagamento a prazo e ao fornecedor o recebimento a vista. Qualquer bem pode ser financiado, desde amparado por nota fiscal ou recibo de compra e venda;
- Vendedor: é uma operação que permite ao comprador o pagamento a prazo e ao fornecedor o recebimento a vista. Qualquer bem ou serviço pode ser financiado, desde que amparado por nota fiscal ou recibo de compra e venda a vista ou a prazo;
- Adiantamento sobre contratos de câmbio: compreende ao financiamento de pré-embarque, é mais utilizado na exportação. A concessão está relacionada a aprovação de crédito baseada na idoneidade, solidez e pontualidade de pagamento;
- Financiamento a importação: é a modalidade no qual o banco avaliza um importador brasileiro perante um exportador em transações representativas de importação de mercadorias.

- Resolução 63: consiste no empréstimo de recursos captados no exterior por instituições financeiras, por meio de emissão de títulos. O público alvo desse financiamento são as empresas de primeira linha que necessitam de recursos para capital de giro ou para financiar investimentos;

- Repasses do BNDES: são recursos do Banco nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) disponibilizado as empresas para financiar projetos com imobilização e expansão fabril. O bem financiado sempre fica em garantia, além de outros que o banco negociar com o cliente, sendo que o percentual financiado é variável, dependendo da modalidade de financiamento, do porte da empresa e do tipo de investimento.

### **i) Finame**

São financiamentos que não possuem limite de valor para a aquisição de máquinas e equipamentos novos de fabricação nacional, através de instituições financeiras credenciadas.

### **j) Finame Leasing**

São financiamentos na forma de leasing de equipamentos, através de instituições financeiras credenciadas (FORTUNA, 2005).

## 2.1.4 Política de Crédito

As políticas de crédito 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.

Segundo Jucius e Schlender (apud SILVA, 1997, p. 103) “[...] as políticas proporcionam orientação uniforme e consistente nos casos de problemas, questões ou situações que se repetem freqüentemente”.

Para alguns autores a política de crédito é chamada de “padrões de crédito”. De acordo com Silva (2003, p. 103), política de crédito é “um guia para a decisão de crédito, porém não é a decisão; rege a concessão de crédito, porém não concede o crédito; orienta a concessão de crédito para o objetivo desejado, mas não é o objetivo em si”. Então, ela serve como uma ferramenta na tomada de decisão, mas

quem decide é o responsável pela concessão de crédito, que deve estar bem familiarizado com os critérios traçados pela política.

O objetivo de um gestor de crédito é atingir as perspectivas de lucro da empresa, satisfazendo as necessidades dos clientes, com um nível de risco ajustado. Tal equilíbrio é alcançado com o auxílio da política de crédito, desde que esta esteja adequada às estratégias da empresa.

Para que as operações de crédito não fujam do foco da empresa, o concessor necessita de parâmetros definidos que ofereçam base para as decisões de crédito. Tais parâmetros são encontrados na política de crédito, conforme explica Chaia (2000, p. 14):

Na política de crédito são definidos os parâmetros básicos para a realização das vendas a prazo. Nela são encontrados os elementos necessários para a concessão, monitoramento e cobrança dessas vendas, devendo ser encarada como um fator de alavancagem das receitas [...].

De acordo com Barros (2006), a política de crédito destina-se para:

- Orientar todos os envolvidos nas aplicações dos ativos segundo critério de administração que considera o risco e o retorno oferecidos pelo cliente e pela operação;
- Difundir e uniformizar métodos de organização, gestão e racionalização dos trabalhos;
- Ser um guia para a decisão de crédito, porém não é a decisão;
- Reger a concessão de crédito, porém não conceder o crédito;
- Orientar a concessão de crédito para o objetivo desejado, mas não é o objetivo em si.

Na concepção de Santos (2003) os principais componentes de uma política de crédito e os fatores que interferem na mesma são:

- a) As normas legais;
- b) A definição estratégica do banco;
- c) Os objetivos a serem alcançados;
- d) A forma de decisão e a delegação de poder;
- e) Os limites de crédito;
- f) A análise de crédito;
- g) A composição e a formalização dos processos;
- h) A administração e o controle de crédito.

Para a fixação da política de crédito de um banco, haverá a necessidade de observação das normas emitidas pelas autoridades monetárias. Como exemplo, pode-se citar os parâmetros definidos da Resolução nº 2.099, do Banco Central do Brasil, que fixa o Patrimônio Líquido Exigido (PLE) em função do ativo ponderado pelo risco. As normas para funcionamento das instituições não fazem parte da política de cada instituição, porém constituem-se em condicionantes para a forma de operar das instituições (SANTOS, 2003).

De acordo com Barros (2006) é na política de crédito que devem ser definidos quais os resultados a serem alcançados com as operações de crédito, quais os produtos que irão ser negociados e em quais mercados a empresa irá operar. Estes e outros pontos, como por exemplo, os objetivos financeiros e a capacidade de produção, devem ser considerados no desenvolvimento de uma política de crédito, pois esta é peculiar a cada empresa. Não pode-se adotar uma política que seja eficiente em uma outra organização, esperando o mesmo resultado. O sucesso e o efeito da política também dependem de variáveis exclusivas àquela empresa. Santos (2003, p. 37) afirma que, “o principal efeito de uma política de crédito é seu impacto sobre a lucratividade da empresa. Esta será afetada pelo custo do financiamento do capital de giro, pela rentabilidade”.

Por isso, antes de definir uma política de crédito é necessário estabelecer e/ou deixar claro quais são as estratégias de vendas a prazo da empresa e quais os recursos disponíveis. Não adianta estabelecer uma política de concessão de crédito liberal, por exemplo, se a empresa não possuir capital de giro suficiente para tal, ou se não possui condições para recuperar contas inadimplentes.

#### 2.1.5 Avaliação de Crédito

As instituições financeiras no momento de concessão de qualquer crédito, tanto a pessoa física como jurídica realiza uma avaliação conforme a política interna do banco, onde são avaliados diversos itens para sua aprovação ou não. Segundo Ross (1995, p. 581), “na concessão do crédito às empresas procuram distinguir entre os clientes que provavelmente pagarão e os que não irão honrar seus compromissos”.

Gitman (1997, p. 697) se refere à avaliação de crédito, abrangendo as

dimensões de "caráter e capacidade" como sendo as de maior importância para subsidiar o analista na concessão de crédito a um solicitante.

Não se pode falar em análise de crédito sem citar os "C's" do crédito: Caráter, Capacidade, Capital, Condições e Colateral, como fundamento para qualquer processo de avaliação e concessão de crédito, como será apresentado:

#### **a) Caráter**

Segundo Blatt (1999, p. 42), "caráter refere-se ao risco moral, ou melhor, à intenção do cliente de pagar ou não os compromissos assumidos, sendo o primeiro fator de seleção do cliente".

Acrescenta-se que podem existir casos em que o atraso do pagamento não significa que o indivíduo ou a empresa não tenha intenção de saldar suas dívidas. Assim, levantar informações no mercado, além da pontualidade, antes de se tomar uma decisão a respeito do conceito do cliente, torna-se uma das mais importantes precauções para a análise de caráter.

Para determinação do fator caráter, deve-se investigar, de maneira profunda, os antecedentes do cliente. Daí a grande importância de um cadastro corretamente elaborado e do levantamento dos dados históricos do cliente.

#### **b) Capacidade**

Diversos autores são unânimes em afirmar que "capacidade" se refere à habilidade dos indivíduos em gerir seu negócio, a fim de gerar lucro e pagar suas obrigações. Gitman (1997, p. 696) define capacidade como "o potencial do cliente para saldar os créditos recebidos, ou seja, a capacidade de pagamento do indivíduo ou empresa".

Porém, visões mais atuais indicam que não se deve relacionar o fator "capacidade" somente à capacidade de pagamento. A referida dimensão faz menção à competência, competitividade e aspectos técnicos do negócio a ser financiado.

No caso específico de análise de Pessoa Física, a capacidade deve levar em conta a experiência e o progresso na atividade, histórico profissional, formação, capacidade legal, capacidade técnico-administrativa e o sucesso em outras atividades.

### **c) Capital**

Capital é outro "C" do crédito citado nas bibliografias e diz respeito à saúde financeira do cliente, no que tange ao patrimônio líquido disponível para saldar suas obrigações. Blatt (1999, p. 42) refere-se ao capital como sendo "a fonte de receita e renda do cliente, ou seja, quais as origens de seus recursos, sua freqüência e consistência".

De acordo com Berni (1999, p. 104) recomenda que "os empréstimos não sejam superiores a 1/3 dos recursos próprios do cliente (Capital + Reservas + Lucros)".

Constata-se que o capital abrange uma informação valiosa para determinação da capacidade de pagamento do cliente, tornando-se fator preponderante na decisão do crédito, através da medição dos índices financeiros relativos aos bens e recursos disponíveis para acobertar débitos.

Desta forma, o significado de capital estende-se muito além da abrangência contábil, constituindo-se numa ferramenta eficiente para o gestor de crédito, a medida em que, se avalia a origem dos recursos, sua freqüência e consistência.

### **d) Condições**

Gitman (1997, p. 697) explana que as "políticas econômicas e empresariais, bem como as peculiaridades envolvidas no negócio, podem afetar qualquer uma das partes envolvidas na transação".

Constata-se que essas condições abrangem fatores econômicos e setoriais que podem aumentar ou diminuir o risco do cliente. Normalmente são compostos pela política adotada pelo Governo, Conjuntura Internacional, Concorrência, Fatores Regionais e Eventos Naturais. E, dessa forma, as variáveis externas da atividade do investidor, influenciam a continuidade do negócio e a operação de crédito.

### **e) Colateral**

Silva (1997, p. 96) refere-se à dimensão colateral "como sendo a capacidade do indivíduo ou empresa de oferecer ativos complementares para garantir segurança ao crédito solicitado".

A garantia constitui-se no compromisso adicional que se estabelece numa transação, como forma de assegurar sua realização e/ou lisura, envolvendo a posse de um bem de valor, dado em garantia. As formas de garantia variam conforme as

operações que as originam: hipoteca, penhor e fiança. Na área comercial, a garantia se estabelece em documento para assegurar a qualidade do crédito.

Constata-se que, se as garantias oferecidas pelo credor acobertam suficientemente o saldo devedor, constituem-se em mais um indicador de concessão de crédito. As garantias precisam ser muito bem selecionadas e representarem valores maiores que os montantes emprestados, pois, em caso de insolvência, o ativo deverá ser utilizado para rápida comercialização. As garantias classificam-se em reais e pessoais, sendo as reais relativas a bens e as pessoais a aval e fiança.

Em resumo, as variáveis que definem o conjunto, produto e cliente estão constituídos de fatores intrínsecos e variáveis externas, abrangendo o comportamento e as características do tomador para o órgão financiador.

#### 2.1.6 Análise de Crédito

O trabalho de análise de crédito compreende o resumo apropriado dos balanços e das demonstrações de resultados, a unidade monetária e as percentagens, após a competente correção das rubricas, com o cálculo dos respectivos acréscimos e dos raios mais significativos como forma de verificar a evolução da situação financeira e econômica da empresa proponente (CAIADO, 1998).

Segundo Schrickel (2000, p. 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.

A análise de crédito é uma das ferramentas indispensáveis para uma boa decisão de crédito. “A análise de crédito consiste em um estudo da situação global de um devedor em perspectiva, visando à elaboração de um parecer que retrate, de forma clara e objetiva, o desempenho econômico-financeiro do mesmo” (BLATT, 1999, p. 28). No entanto, este autor alerta para o fato de ser difícil mensurar quanta confiança o credor poderá ter em seus clientes, e traduzi-las em valores numéricos, ou seja, em linhas de crédito, que é o que ele denomina: “risco potencial”. Daí surge,

então, uma dificuldade: o risco pode ser traduzido em valores, porém a confiança, que é um conceito subjetivo, e que é a base para se estabelecer o risco, não, portanto, sempre sujeito à interpretação pessoal do analista.

De acordo com Schrickel (2000, p. 25) o objetivo da:

Análise de crédito numa instituição financeira é o de identificar os riscos nas situações de empréstimo, evidenciar conclusões quanto a capacidade de repagamento do tomador, e fazer recomendações relativas a melhor estruturação e tipo de empréstimos a conceder, a luz das necessidades financeiras do solicitador, dos riscos identificados e mantendo, adicionalmente sob perspectiva a maximização dos resultados da instituição.

Na análise que é feita para a concessão de crédito, o Banco leva em conta informações contidas na ficha cadastral do cliente, como renda, patrimônio, ficha cadastral junto ao Serasa (Centralização de Serviços de Bancos) e ao SPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito), além do tempo de relacionamento com o banco (SILVA, 2006).

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

Um outro aspecto importante a ser observado quanto à análise de crédito é que, embora se esteja analisando o passado (histórico) da empresa, é sempre importante lembrar que o risco de crédito reside no futuro e este deverá ser considerado primordialmente na tomada de decisão. Basicamente, o processo de análise de crédito nas instituições financeiras é composto das seguintes etapas:

- Acolhimento da proposta;
- Levantamento das informações a respeito do pretendente ao crédito (cadastro);
- Definição do risco do cliente e estabelecimento do limite de crédito, ou seja, do valor máximo que a instituição admite emprestar ao mesmo;
- Análise da proposta propriamente dita, passando pelo cálculo de capacidade de pagamento, verificação das restrições cadastrais, análise das garantias e análise dos aspectos técnicos e legais que dizem respeito à natureza da operação, à condição do proponente e à finalidade do crédito; e,

- Elaboração do relatório de análise, também denominado de nota técnica, onde deverão constar todas as informações relevantes a respeito da proposta e do proponente e ainda um posicionamento a respeito da aprovação ou não da proposta, para subsidiar a decisão dos responsáveis pela concessão ou não do crédito.

Uma vez decidido pela concessão de crédito, passar-se-á ao processo de formalização do crédito.

De acordo com Shrickel (2000) a análise de crédito é realizado de forma diferenciada para pessoa física como para jurídica. O contraste entre empréstimos a pessoas jurídicas e pessoas físicas se apresenta no quadro abaixo:

<b>Pessoas jurídicas</b>	<b>Pessoas físicas</b>
Pequena quantidade de empréstimos	Grande quantidade de empréstimos
Altos valores unitários	Baixos valores unitários
Alto risco unitário	Baixo risco unitário
Aprovação de crédito seletiva	Alta margem unitária
Tomadores possuem demonstrações de maior credibilidade	Aprovação de crédito massificada, consoante certos conceitos gerais, envolvendo a média administração
Conceito sobre práticas comerciais e hábito de pagamentos rastreável e mais facilmente comprovável	Tomadores fornecem dados financeiros limitados e particularizados
Administração de crédito na base caso acaso (por tomador) com freqüente processo de revisão do limite de crédito em termos legais	Retrospecto sobre o conceito de crédito restrito a emissão de cheques sem fundos
	Administração de crédito na base de portfólio, revisões feitas na base caso a caso (por empréstimo).

Quadro 1: Empréstimo pessoas jurídicas e físicas

Fonte: Shrickel (2000, p. 160).

Na análise jurídica são considerados todos os fatores relacionados a vida financeira da empresa fundamentada na contabilidade.

### 2.1.6.1 O analista de crédito bancário

Lança (2001, p. 22) define:

Analista de crédito é todo profissional que avalia as possibilidades de cessão de crédito, mediante estudos das condições financeiras da empresa requerente. O analista de crédito no setor bancário surgiu pela necessidade de um profissional que desempenhasse as análises oriundas das empresas-clientes, objetivando o estudo das demonstrações e demais determinações dos bancos, para a diluição de seus riscos na concessão de seus empréstimos.

O analista de crédito bancário tem como principal papel, dentro de uma postura pautada pela ética e tendo consciência de seus limites, já que sua função lhe dá poderes para embasar decisões importantes, fornecer subsídios aos escalões tomadores de decisões dos bancos, para que possam optar com segurança pela concessão ou não do crédito e, no caso de o crédito ser concedido, pelo montante que o proponente tenha condições de honrar seus compromissos.

## 2.2 Risco

O Risco pode ser definido como o grau de incerteza a respeito de um evento ou mesmo a possibilidade de perda (GITMAN, 1997). Dessa forma, pode-se dizer que o grau de incerteza ou o risco de um evento está ligado com a probabilidade de ocorrência deste mesmo evento.

Segundo Gitman (1997, p. 202), “risco pode ser definido como possibilidade de perda, ou como variabilidade de retornos esperados relativos a um ativo; incerteza seria outro termo formalmente usado com o mesmo sentido de risco”.

O Risco de Crédito é um fator que em geral passa consideravelmente na decisão final a ser tomada sobre a operação de financiamento em estudo. Se evidenciar um risco elevado, só muito dificilmente o crédito será aprovado, a não ser que as garantias dadas sejam suficientemente relevantes. Verifica-se, segundo Silva (2003), portanto, que risco e incerteza não podem ser considerados sinônimos, pois o risco é mensurado com base em dados históricos ou experiências passadas, enquanto que a incerteza refere-se ao *feeling* do tomador de decisões, não podendo

ser provada matematicamente.

Segundo Schrickel (2000) risco é algo que está ligado ao futuro, não existe risco passado, ou seja, só existe risco em decisões que ainda vamos tomar, nas decisões já tomadas, o risco virou histórico. Conforme o autor o risco é constituído pela ocorrência de qualquer fato adverso para uma dada situação esperada. Saliendam, também, que no ambiente mais específico da concessão de crédito, o risco se caracteriza pela ocorrência de perdas por inadimplência com relação a uma situação esperada, que é o retorno integral dos créditos concedidos por parte da totalidade dos devedores.

Risco deve ser diferenciado de incerteza, embora ambos os termos definam possíveis eventos que possam ocorrer no futuro, em função de o primeiro referir-se a fatos recorrentes ou repetitivos, o que permite a sua medição com base em uma distribuição de probabilidades e, em decorrência, a sua estimação com razoável grau de precisão. A incerteza, pelo contrário, tem uma incidência aleatória por envolver fatos não recorrentes, o que impede a mensuração da probabilidade de sua ocorrência, ou pelo menos a sua estimação com utilidade para tomada de decisão (BORGES, 2001).

No entanto, o risco de crédito compreende o risco de perda em que se incorre quando há inadimplência de uma contraparte numa operação de crédito. Na maioria das análises, o risco de crédito do tomador está relacionado a fatores internos e externos, que podem prejudicar o pagamento do empréstimo contratado junto ao banco. Desta forma, a avaliação do risco de crédito está baseada na multiplicidade, qualidade e origem das informações disponíveis para o analista sobre o proponente do crédito. O Mercado Financeiro tem disponibilizado diversas ferramentas para avaliação do risco de crédito, baseadas em análises estatísticas (SILVA, 2006).

Atualmente, as novas técnicas para mensuração do risco de crédito, aliadas ao avanço dos recursos tecnológicos, se constituem de suma importância para auxiliar o analista de crédito na tomada de decisões quanto à produção, administração e nível de atividade do tomador no âmbito interno, bem como, externamente, quanto à conjuntura econômica.

Blatt (1999) estabelece os vários fatores de riscos de crédito (adaptados a pessoas físicas) que devem ser observados com vistas à diminuição da probabilidade de que o tomador venha tornar-se inadimplente, quais sejam:

- **Riscos inerentes à atividade:** profissionais (empregados) ligados a empresas que passem por dificuldades ou até mesmo com programas de demissão voluntária (PVD's). Também profissionais liberais/autônomos ligados a setores econômicos que manifestam sinais de deterioração ou profissões, que como avanço tecnológico, passem a representar riscos relacionados a permanência do profissional no mercado;

- **Riscos inerentes ao nível de endividamento:** manifesta-se quando o tomador busca recursos novos para quitar compromissos financeiros assumidos anteriormente;

- **Riscos inerentes à competição:** principalmente sócios/proprietários de empresas em momentos de disputa por maiores parcelas de mercado, onde a concorrência pode prejudicar seus negócios, mas que são tomadores enquanto pessoas físicas nos bancos; e

- **Riscos inerentes a fatores totalmente imprevisíveis:** o risco é um item que deve ser analisado para que o agente financeiro não sofra prejuízo com a concessão de crédito.

### 2.2.1 Tipos de Riscos

No momento em que se toma a decisão de se realizar uma transação ou operação financeira, pode-se afirmar que existe a aquisição de um ativo que pode ser adquirido nas mais diversas formas como: títulos federais ou privados, ações, dólar, ouro, carros, imóveis, máquinas equipamentos, etc. É analisando o risco que cada operação citada pode causar, dependendo do modo como o crédito será concedido, que se pode concluir a existência de dois tipos de risco: o sistemático ou conjuntural e o risco não sistemático ou próprio, que podem ser apresentados conforme Silva (2006) e Schrickel (2000), como:

#### **a) Risco sistemático ou conjuntural**

É aquele onde os sistemas econômicos, político e social, vistos de maneira ampla, impõem ao ativo. O risco conjuntural é tanto maior quanto maiores são as possibilidades de variação da conjuntura, em geral facilitadas pelas regras mal

definidas ou mal aplicadas pelos desmandos, pelos escândalos, enfim, por todo um processo que passa pela credibilidade do sistema como um todo.

#### **b) Risco não sistemático ou próprio**

É aquele risco dito intrínseco ao ativo e ao subsistema ao qual pertence. Este pode ser ocasionado por fatores que afetam imediatamente o ativo em estudo ou o subsistema a que está ligado e não afetam os demais ativos e seus subsistemas.

#### **As principais categorias de Riscos podem ser:**

O Risco de Mercado origina-se da variação no valor de ativos e passivos causada pelas incertezas acerca das mudanças nos preços e taxas de mercado (estando aí inclusos juros, ações, cotações de moedas estrangeiras e preços de *commodities*), mudanças na correlação (interação) entre eles e nas suas volatilidades.

Sendo que, Risco de Crédito provêm de todas as transações que provocam direitos efetivos, contingenciais ou potencias contra uma determinada contraparte (devedor). Este é normalmente o principal risco enfrentado pelos bancos. Pode ser dividido em Risco de Inadimplência (ou de *Default*) – não cumprimento pelo devedor de cláusula contratual; Risco País ou Soberano – um determinado país não pagar sua dívida ou seus títulos por motivo econômico ou político; e Risco de Liquidação, ou de Clearing, quando a troca efetiva do dinheiro ou outro ativo é inviabilizado.

O Risco de Liquidez, é o risco de que as reservas e disponibilidades de uma instituição não sejam suficientes para honrar suas obrigações no momento em que ocorrem, ou seja, um descompasso no fluxo de caixa gera incapacidade momentânea de quitar compromissos. Já o Risco Operacional é o risco potencial de se incorrer em perdas devido a pessoas, processos, problemas contratuais ou documentais, tecnologia, falha de infra-estrutura e até desastres, influências externas e relações com os clientes. Inclui também o risco regulatório, ou seja, da empresa incorrer em alguma infração legal.

### 2.2.2 Garantias Bancárias

Em uma operação de crédito, as garantias têm como objetivo dar reforço a segurança da concessão e devem ser examinadas em conjunto com outras informações necessárias ao bom desempenho da operação. Em seu aspecto de risco, a garantia é definida “como a vinculação de um bem ou de uma responsabilidade conversível em numerários que assegure a liquidez de empréstimo” (SANTOS, 2000, p. 33). Salienta ainda, que a finalidade básica da garantia é evitar que situações imprevisíveis, ocorridas após o ato da concessão, inviabilizem a integral liquidação do empréstimo. Blatt (1999) estabelece que a mais eficaz é a análise de crédito conduzida de maneira adequada, com forte ênfase na capacidade de pagamento do devedor. Salienta, porém, que além do componente técnico na análise, existe o fator subjetivo, e que desta maneira sempre é razoável proteção adicional através de garantias vinculadas.

Entretanto, as garantias normalmente exigidas são as pessoas ou fidejussórias e as garantias reais. Importante salientar que os avalistas e fiadores devem receber a mesma atenção da análise creditícia que o proponente, pois caso o cliente não honre seus compromissos, o avalista ou fiador terá que fazê-lo, portanto é necessário que ele tenha condições econômicas e financeiras para isto. As garantias podem ser, pessoais e Reais.

#### **a) Garantias pessoais**

As garantias pessoais ou fidejussórias são garantias nas quais as pessoas físicas ou jurídicas assumem, como avalistas ou fiadoras, a obrigação de honrar os compromissos referentes à operação de crédito, conforme Santos (2000), podem ser:

- **Aval:** é a promessa que alguém faz de cumprir obrigação de terceiros realizado através de um título de crédito, se o obrigado não vier a cumprir. O avalista é quem concede o aval, sendo que o avalizado é a pessoa que recebe o aval. Importante destacar que não existe aval em contrato, somente em título de crédito. Sendo o aval uma garantia pessoal, deve ser aceita, como já frisado anteriormente, desde que se possa constatar sua capacidade econômica e financeira e sua idoneidade moral, além de capacidade jurídica (se é maior de idade ou se não esta interditado), pois o avalista responde pelo título como um todo. No caso de operação

garantida por aval é importante observar que, quando observado que, quando prestado por pessoas casadas compromete o patrimônio do casal até o limite da meação do conjugue, que é a metade do patrimônio do casal, portanto é recomendável que se tome o aval do outro conjugue;

- **Fiança:** é uma garantia cujo fiador, seja pessoa física ou jurídica, se constitui como principal responsável pelo pagamento das obrigações assumidas pelo afiançado, pessoa física ou pessoa jurídica, caso esta não cumpra as obrigações contratadas. À semelhança do aval, na fiança prestada por pessoa física, é importante a outrora uxória, isto é, a assinatura do conjugue do contratante, a fim de coobrigar a responsabilidade pelo contrato. A fiança é uma garantia contratual e ao cambial, o que significa que é uma garantia sempre dada em contratos.

#### **b) Garantias reais**

As garantias reais, são bens ou direitos de recebimentos dados em garantias de obrigações relativas a operações de crédito. De acordo com Silva (2003, p. 351) “a garantia real assegura ao credor, entre outras vantagens, o direito preferencial de receber a dívida, em relação aos demais credores, cabendo ressaltar que tal preferência está subordinada a classificação dos créditos, no caso de falência”. As garantias reais podem ser:

- **Alienação Fiduciária:** é o contrato no qual o devedor transfere ao credor a propriedade de bens móveis para garantir pagamento da dívida com a condição de tornar a ter a propriedade do bem, quando liquidar a dívida;

- **Caução:** é a garantia real que recai sobre bens imóveis, suscetíveis de alienação, cuja posse, salvo no caso do penhor rural, industrial mercantil e de veículos, deverá ser transferida ao credor;

- **Hipoteca:** garantia baseada no direito real sobre bens imóveis, embarcações ou aeronaves, de forma a assegurar o pagamento da dívida, sem que exista a transferência da posse do bem ao credor. É uma garantia normalmente utilizada para operações de longo prazo, tendo como objetivo dar segurança ao banco ao ter bens imóveis lastreando a operação de crédito;

- **Anticrese:** é um tipo específico de garantia real em que a posse do bem imóvel é transferida ao credor, o qual fica com os rendimentos decorrentes da coisa em garantia, até que a dívida seja paga;

Cabe considerar a liquidez do bem recebido, pois em caso de inadimplência e no caso da venda desta garantia, esse bem somente atrairá interessados se apresentar valor econômico. Assim, o valor do bem deve ser compatível com o risco assumido, principal somado aos encargos, que ele garante hipotecariamente, durante o período integral da operação.

A primeira consequência dos créditos problemáticos é a perda dos valores emprestados ou dos financiamentos feitos aos clientes. A perda pode ser do valor total mais os encargos ou apenas uma perda parcial. Os processos formais e judiciais vão desde a elaboração de novos contratos à formalização e registro de novas garantias, ao envio de títulos para protesto, à execução de garantias e contratos, ao pedido da falência do devedor e dos garantidores. Nos casos em que o devedor pede concordata, há necessidade do credor quirografário subscrever seus créditos.

### **2.3 Demonstrações contábeis**

As Demonstrações Contábeis são vistas como um conjunto de informações que são divulgadas em cada final de exercício anual pela administração de uma sociedade por ações, que representa a prestação de contas para os sócios e acionistas.

Segundo Franco (1997) as demonstrações exercem a função expositiva da Contabilidade e constituem as chamadas demonstrações contábeis, que a Lei n. 6.404 chama como Demonstrações Financeiras. Sendo que qualquer representação de um fenômeno patrimonial que contenha dados extraídos dos livros contábeis pode ser chamada de demonstração contábil. As demonstrações contábeis são uma representação monetária estruturada da posição patrimonial e financeira em determinada data e das transações realizadas por uma entidade no período findo nessa data. O objetivo das demonstrações contábeis de uso geral é fornecer informações sobre a posição patrimonial e financeira, o resultado e o fluxo financeiro de uma entidade, que são úteis para uma ampla variedade de usuários na tomada de decisões.

As práticas contábeis adotadas no Brasil exigem a apresentação da Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos, como parte do conjunto de

demonstrações contábeis de uma entidade. Sendo que as mesmas são elaboradas e divulgadas com o objetivo de trazer ao conhecimento dos acionistas e dos demais interessados a posição patrimonial e financeira da companhia, os resultados de suas operações, os seus fluxos de fundos e as mutações patrimoniais ocorridas no período.

### 2.3.1 Análise das Demonstrações Contábeis (DC)

De acordo com Silva (2006) as Demonstrações Contábeis ou financeiras constituem-se numa das grandes fontes de informações para a decisão de crédito. A análise DC também conhecida como Análise das Demonstrações Financeiras, vem se desenvolvendo cada vez mais com o surgimento dos Bancos Governamentais bastante interessados na situação econômico-financeira das empresas tomadora de financiamentos.

A análise das Demonstrações Contábeis é de fundamental importância para as instituições financeira, pois é a partir destas informações que o agente financeiro conhece a vida econômico-financeira da empresa e das possibilidades de assumir determinado tipo de financiamento. Dessa forma, as operações a prazo de compra e venda de mercadorias entre empresas, ou mesmo os próprios gerentes na avaliação da eficiência administrativa e na preocupação do desempenho dos seus concorrentes, vem consolidar a necessidade criteriosa e real da Análise das Demonstrações Financeiras (MARION, 1998).

De acordo com Silva (2006) a análise financeira ocorre pelo método de análise vertical e análise horizontal, que oferecem valiosas contribuições na interpretação da estrutura e da tendência dos números de uma empresa. A análise vertical tem como propósito mostrar a participação relativa de cada item de uma demonstração financeira em relação a um determinado referencial. A análise horizontal tem a finalidade de permitir o exame da evolução histórica de uma série de valores.

De acordo com Marion (2002) as DC que são analisados são as seguintes:

### **- Balanço Patrimonial**

O balanço retrata a posição patrimonial da empresa em determinado momento, composta por bens, direitos e obrigações. O ativo mostra onde a empresa aplicou os recursos, ou seja, os bens e direitos que possui. O passivo mostra de onde vieram os recursos provenientes de terceiros e os próprios. Os recursos próprios podem ser originários de capital colocado na empresa pelos sócios ou de lucro gerado pela empresa (SILVA, 2006).

### **- Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)**

Demonstra o resultado obtido pela empresa no período, isto é, o lucro ou o prejuízo. A demonstração de resultado acumula as receitas, os custos e as despesas relativas a um período de tempo mostrando o resultado e possibilitando conhecer seus componentes principais (SILVA, 2006).

### **- Demonstração de Origens e Aplicações de Recursos**

Esta demonstração evidencia as modificações ocorridas no saldo de disponibilidades da companhia em determinado período, por meio de fluxos de recebimentos e pagamentos. A DOAR foi introduzida pela Lei das Sociedades por Ações (1976), ela permite identificar quais os tipos de fontes de recursos que alimentam a empresa; qual fonte tem uma participação maior; qual nível de imobilização e de não-imobilização de empresa; qual é o nível de investimentos em outras atividades (MARION, 2002).

A DOAR é um instrumento importante, pois mostra a movimentação dos recursos no âmbito de variação do capital circulante líquido, detalhando as diversas fontes e aplicações de recursos que o afetaram. Por meio desta demonstração pode-se saber se a empresa obteve novas fontes de financiamento de longo prazo e se os acionistas fizeram novos aportes de capital (SILVA, 2006).

### **- Demonstração de Lucros ou Prejuízos Acumulados (ou mutações do PL)**

Apresenta maior riqueza de informações. Atualmente, as companhias abertas já são obrigadas a apresentar esse tipo de informação, por força de normatização expedida pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

As demonstrações das mutações do patrimônio líquido, indica as ocorrências que modificaram o patrimônio líquido, bem como as movimentações entre as próprias contas do patrimônio líquido (SILVA, 2006).

#### **- Demonstrações do Fluxo de Caixa**

A DFC indica as alterações ocorridas no exercício no saldo de caixa e equivalentes de caixa, segregados em fluxos das operações, dos financiamentos e dos investimentos. Esta demonstração será obtida de forma direta (a partir da movimentação do caixa e equivalência de caixa) ou de forma indireta (com base no lucro/prejuízo do exercício).

#### **- Demonstração do Valor Adicionado (DVA)**

A DVA evidencia quanto de riqueza uma empresa produziu, quanto ela adicionou de valor a seus fatores de produção, e de que forma essa riqueza foi distribuída entre empregador, governo, acionistas, financiadores de capital o quanto ficou retido na empresa.

#### **- Índice de Liquidez**

São utilizados para avaliar a capacidade de pagamento da empresa, isto é, constituem uma apreciação sobre se a empresa tem capacidade para saldar seus compromissos. Essa capacidade de pagamento pode ser avaliada considerando:

**Longo Prazo:** índice de liquidez geral, mostra a capacidade de pagamento da empresa a longo prazo, considerando tudo o que ela converterá em dinheiro, relacionando-se com tudo o que já assumiu como dívida (MARION, 2002).

**Curto Prazo:** índice de liquidez corrente, indica quanto à empresa possui em dinheiro, em bens e em direitos realizáveis no curto prazo, comparado com suas dívidas a serem pagas no mesmo período (SILVA, 2006).

**Prazo Imediato:** índice de liquidez imediata, mostra quanto à empresa dispõe imediatamente para saldar dívidas de curto prazo (MARION, 2002).

#### **- Índices de endividamento**

Por meio deste item se pode avaliar o nível de endividamento da empresa. Em sua maioria, o Ativo é financiado por Capitais de Terceiros e por Capitais Próprios, que são fontes de recursos a curto ou longo prazo (MARION, 2002).

### - Índices de Atividade

Por meio deste demonstrativo é possível estudar quantos dias a empresa demora para receber suas vendas, para pagar suas compras e renovar seu estoque. Dessa forma quanto maior a velocidade de recebimento de vendas e de renovações de estoque, melhor (MARION, 2002).

### - Índices de Rentabilidade

Trata dos indicadores que abrangem os aspectos financeiros da análise da empresa, que está voltada para a rentabilidade da empresa, para seu potencial de vendas, para sua habilidade de gerar resultados, para a evolução das despesas (MARION, 2002).

### - Análise da taxa de retorno sobre investimento

O retorno é o lucro obtido pela empresa. Já o investimento é toda a aplicação realizada pela empresa com o objetivo de obter lucro.

### - Análise do Fluxo de Caixa

A análise do fluxo de caixa basicamente mostrará a relação entre a **despesa** (*outflow*) decorrente do cumprimento das obrigações e a **receita** (*inflow*) obtida pela venda dos produtos. A combinação da entrada e saída de dinheiro pode resultar em saldo positivo ou negativo. É conveniente que no final do mês se tenha saldo em dinheiro suficiente para pagar suas obrigações do mês seguinte (MARION, 2002).

## **4 OBJETO DA PESQUISA**

Neste capítulo é apresentada a instituição financeira, Duebanck, seus serviços e política de crédito, bem como o resultado das pesquisas.

### **4.1 Instituição Financeira**

#### **4.1.1 História da Instituição Financeira Duebanck**

O Banco teve seu início em 27 de setembro de 1924, onde uma carta patente do Governo Federal do Brasil autoriza o funcionamento da seção bancária. A data marca o início da trajetória de sucesso de 80 anos do banco, um dos maiores grupos financeiros privados do Brasil.

Em 1931, a seção bancária é transformada em uma instituição independente, onde a partir dessa data torna-se, durante uma década, financiadora de destaque de empreendimentos da região, contribuindo para o desenvolvimento socioeconômico local.

O êxito da Instituição também foi fruto de diversas associações duradouras, muitas delas com parceiros estrangeiros que contribuíram, desde cedo, para que se tivesse uma perspectiva global de negócios e uma atuação constante no mercado internacional.

Para ilustrar essa integração e facilitar a visão de todas as empresas como um grupo, assim como a sua comunicação com o público, as 15 empresas passam a ter uma só denominação a partir de 1975. O Banco chega ao mercado com o nome que nos últimos 30 anos tornou-se sinônimo de tradição, experiência, excelência em produtos e serviços, compromisso com clientes, crescimento e transparência.

Em 1983 uma associação muda o perfil do setor de seguros no Brasil: a Duebanck junta-se à outra instituição bancária, líder do setor, por meio de uma troca de participações.

Em 1993, inaugura-se um novo Centro de Processamento de Dados, aumentando em 40% a capacidade de processamento da Duebanck. Um dos fatores que contribuíram para tal crescimento foi a aquisição, em 1995, do Banco Nacional

S.A., operação sem precedentes no mercado brasileiro. Com ela passou a ter uma rede de 1.446 dependências no Brasil, cerca de 2,1 milhões de clientes e uma base de 1,4 milhão de portadores de cartão de crédito.

Após a forte consolidação do mercado financeiro na última década do século XX, a estratégia passa a priorizar o crescimento orgânico, ganhos de escala e otimização da base de clientes. No final de 2000 o ContAtiva é lançado. O programa do Banco de Varejo possuía metas agressivas de abertura de contas em um prazo de três anos, e elas foram atingidas com quase um ano de antecedência.

Olhando em retrospectiva, é fato que Duebanck sempre soube valer-se das oportunidades que surgiram. Seu espírito associativo permitiu a conquista de espaço tanto como banco de investimento quanto como banco comercial. São 80 anos valorizando pessoas, diversificando talentos e negócios, investindo em tecnologia, relacionamento e produtos.

### **Visão Geral**

A Duebanck é a terceira maior financeira privada brasileira com mais de 80 anos de história e atuação no mercado. Hoje, está presente em todos os segmentos do mercado financeiro, oferecendo uma ampla e completa gama de serviços, para uma diversificada base de clientes. Em sua estratégia, o banco procura atender de forma criteriosa aos interesses de seus clientes, acionistas e funcionários.

### **Segmentação de Negócios**

A Duebanck possui um mix de negócios equilibrado, com quatro principais segmentos de atuação: Varejo, Atacado, Seguros e Previdência Privada e Gestão de Patrimônios. Em cada um desses negócios, possui uma sólida posição no mercado. Referência em negócios de atacado, firmou-se também, nos últimos anos, na liderança do financiamento ao consumo no Brasil, com empresas que oferece alta rentabilidade e forte expectativa de crescimento.

## **4.2 Política de crédito para veículos pesados e comerciais**

As normas e procedimentos da política têm como objetivo definir critérios da operação, da garantia e dos parceiros comerciais em operações das **Instituições**

**Financeiras Duebanck** - nas modalidades de Crédito Direto ao Consumidor - CDC, Arrendamento Mercantil - LEASING, FINAME e FINAME LEASING de veículos pesados e comerciais, destinados a Pessoas Físicas e Jurídicas.

Os critérios de Credit e Behaviour Scoring, quando utilizados complementarão a análise de crédito, formando o conjunto de diretrizes que determinarão a aprovação/rejeição dos riscos propostos.

#### **a) Considerações - Pessoa Jurídica**

- Pessoa Física e Pessoa Jurídica/sócios serão elegíveis a crédito somente se possuírem conta corrente bancária.

- GRUPO ECONÔMICO - havendo qualquer ligação direta ou indireta entre Pessoas Jurídicas, todos os riscos serão considerados para efeito de concessão de crédito, sendo que para enquadramento nos níveis de alçadas, deverá ser consultado a Norma de Autonomia de Crédito – P-003.

- Operações Captadas na Rede de Agências Duebanck.São consideradas elegíveis à análise de crédito todos os clientes do Unibanco, independente do segmento a que se vinculam – Varejo ou Atacado, Pessoas Físicas e Pessoas Jurídicas ligadas.

- Critérios de Análise: Subsidiando-se através da Política, a análise dos créditos solicitados pelo conhecimento prévio e histórico de reciprocidade do cliente junto à Instituição, as informações contidas nos bancos de dados internos do cliente e de Pessoas Físicas e Jurídicas ligadas como:

- tempo de conta corrente;
- segmento da conta corrente, inclusive de Pessoas Físicas e Jurídicas ligadas;
- behaviour scoring;
- linhas/limites de crédito;
- índice de utilização;
- dados cadastrais.

Demais informações que resultem em fator preponderante para a análise, poderão viabilizar a aprovação do crédito solicitado, se for o caso, acatando operação com menor percentual de entrada e admitir prazo maior, nos casos em que os demais

atributos e ou operação não se enquadrarem nas definições contidas nas Normas vigentes, desde que o cliente:

- possua conta corrente com movimentação no mínimo há 6 meses;
- não possua saldo devedor acima de 5% do limite / linha de crédito;
- não possua operação de renegociação;
- PDD igual ou maior que C;
- não apresente restritivos internos;

A variáveis supracitadas, poderão conduzir à negativa do crédito, a fim de não expor a Instituição à elevação do risco do cliente que indique probabilidade de não comportar o crédito proposto somado ao risco já assumido com a Instituição ou tenha apresentado dificuldades/atrasos nos compromissos já assumidos.

Para correntista com conta corrente há menos de 6 meses, em seu nome ou de Pessoas Jurídicas ligadas, fica estabelecido que consultas às bases externas serão realizadas por solicitação do analista, ao verificar a necessidade de agregar pesquisas cadastrais externas, definindo qual Banco de Dados externo será consultado.

Portanto, todas as classificações e observações verificadas nos bancos de dados internos referentes ao cliente e Pessoas Jurídicas ligadas, estipuladas pela Diretoria de Crédito e Cobrança serão respeitadas e cumpridas.

Serão consideradas como verdadeiras as informações cadastrais contidas nas bases internas do banco, não condicionando a aprovação à confirmação destes dados, salvo quando houver divergências ou dados cadastrais complementares aos contidos nos bancos de dados internos.

Não será exigido que estas operações sejam oriundas de revendedores cadastrados, porém a documentação do veículo deverá ser encaminhada para Despachante cadastrado na Agência.

#### **b) Setores da Economia que Exigem Análise Criteriosa**

Pessoas Jurídicas ligadas (sócios/acionistas/diretores) que possuem atividades ligadas a:

- imprensa;
- rural;
- cooperativas;
- construção civil;

- empresas com atividades hospitalares e de educação;
- fornecedores de bens de serviços/produção a setores governamentais, cuja participação no faturamento seja superior a 50%;
- auto-escola.

Deverão ser submetidas, no mínimo, a análise de crédito da Alçada Nível III - Veículos Pesados e Comerciais.

### **c) Garantias**

Além das garantias reais (veículos), as fidejussórias serão exigidas sempre que necessário para reforçar o crédito, assim como as garantias adicionais; entretanto, nenhum crédito será concedido exclusivamente em função das garantias.

Ressaltamos que em operações com Pessoa Jurídica, o devedor solidário é figura obrigatória em nossos contratos, independente de representarem um reforço ao crédito.

### **d) Devedor Solidário**

Condição para elegibilidade do devedor solidário: possuir idade superior a 18 anos.

Para operações com **Pessoa Jurídica** - obrigatório sendo:

- de 2 dos sócios quando se tratar de sociedade Ltda. ou S/C. Ltda.;
- de 2 diretores eleitos para S/A, preferencialmente acionistas.

### **Considerações**

- a) O devedor solidário não deve apresentar restrições relevantes de qualquer tipo e natureza;
- b) Quando se tratar de Pessoa Jurídica como devedor solidário, deverá ser submetida no mínimo à Alçada Nível IV - Veículos Pesados e Comerciais;
- c) Serão aceitos somente procuradores cujos poderes estejam especificados por instrumento Público emitido por Tabelionato ou Cartório de Notas, observando prazo de validade, emitida com até 3 meses ou traslado recente;
- d) Não será permitido devedor solidário cruzado;
- e) Fica vedada a aceitação de revendedores como devedor solidário (salvo quando produto permitir) ou de qualquer pessoa ligada ao vendedor do bem financiado.

#### **e) Garantia Adicional**

- Elegível para viabilizar operações, respeitando-se a definição acima, quando o proponente deixar de atender a algum item relacionado a sua renda ou patrimônio (ex.: renda informal ou imóvel não transferido para seu nome - contrato de gaveta etc.).

- Condições em que serão aceitas as garantias adicionais:

- veículos elegíveis para financiamento conforme normas de crédito vigentes;
- veículo em nome do proponente ou Pessoa Física ligada ou devedor solidário;
- o valor da garantia adicional não é considerado para enquadramento do % de financiamento máximo.

#### **f) Fiança Pessoal**

Permitida de Pessoa Física para Pessoa Física ou Pessoa Jurídica, quando exigido.

#### **g) Transferência do Financiamento ou Arrendatário**

Será permitida a transferência de devedor, desde que o novo proponente satisfaça as Normas de Crédito vigentes, sendo que a mesma deverá ser submetida ao nível de alçada competente, considerando-se “saldo devedor x valor do bem x plano”. Nenhuma transferência deverá ser formalizada sem que eventuais parcelas em atraso sejam integralmente liquidadas.

#### **h) Substituição do Bem**

- A substituição do bem arrendado ou financiado será possível após análise da relação “nova garantia” x saldo devedor, considerando que o veículo proposto deverá ser elegível, conforme normas de crédito vigentes e desde que eventuais parcelas em atraso sejam integralmente liquidadas.

- Todas as propostas de substituição seguem as regras de autonomia.

- Não será permitido aceitar veículos que estejam em nome do cliente, Pessoas Físicas e Jurídicas ligadas, quando a proposta de substituição ocorrer antes do cliente saldar 50% da dívida.

- Esta condição não se aplica em situações de sinistros e quando o cliente estiver substituindo a garantia, motivado pela aquisição de um novo veículo desde que devidamente comprovadas.

**i) Enquadramento de Autonomia**

Serão determinadas pelas Normas e Quadro de Autonomias definidas pelo Comitê Unibanco/Dibens.

**j) Restritivos**

- Todos os riscos propostos serão submetidos a comprovação das informações prestadas, consulta a bases de dados internas disponíveis - restrições e riscos - e externas - SERASA, SCI, SPC, GC Unibanco e outras fontes que forem homologadas pela Diretoria de Crédito - e referências comerciais e bancárias, bem como confirmação da garantia mediante consulta junto ao DETRAN - para veículos usados.

- A concessão de financiamento ou arrendamento, cadastramento de vendas e despachantes estão condicionadas a inexistência de restrições recentes para Pessoa Jurídica e Pessoa Física, cônjuge e/ou devedor solidário.

- Na existência de restrições, deverão apresentar as respectivas certidões negativas, sendo ponderada a data de ocorrência e valor.

- Operações de crédito com empresas que tenham liquidado processo de concordata em prazo inferior a 3 anos, devem ser analisadas, no mínimo, pela Alçada Nível VI - Veículos Pesados e Comerciais.

**- Restrições Relevantes**

Operações com esta característica, somente poderão ser realizadas com os devidos esclarecimentos anotados no RCPJ/PF (Relatório de Cadastro de PJ e PF) e com a aprovação, no mínimo, pela Alçada Nível IV - Veículos Pesados e Comerciais

Entende-se por restrições relevantes:

- Pessoa Física com mais de 3 (três) Protestos cuja somatória dos valores seja superior a R\$ 1 mil;

- Pessoa Jurídica com mais de 5 (cinco) restritivos cuja somatória dos valores seja superior a R\$ 3 mil;

- Ações de execuções de dívida acima de R\$ 10 mil, não originárias de inadimplência bancária;

- Inclusões no CCF e demais restritivos próprios da Serasa (Refin, Pefin, Etc...);

- Restrições Internas no Unibanco/Dibens.

- Ficam vetadas operações com proponente Pessoa Física e Jurídica que apresentarem, independentes do percentual de entrada ou VRG caucionado no ato, restritivos do tipo:

- Ações de Busca e Apreensão.
- Ações de Reintegração de Posse.
- Ações de Execução de Dívida originárias de inadimplência bancária.
- Ações Revisionais contra Instituições Financeiras
- Empresas Concordatárias.
- Participação em Insucessos Empresariais (PIE).
- Restrições da Secretária da Receita Federal (SRF) - CNPJ inapto.
- Pessoa Física com participação em insucessos empresariais (PIE) ou ainda, ligadas a empresas com falência decretada ou requerida.
- Clientes com composição de dívidas ou que tenham gerado prejuízos ao Unibanco/Bandeirantes/Dibens.
- Classificadas pela Área de Riscos com “status críticos”, sendo estes referentes a Liquidação Duvidosa, Prejuízo Potencial, Crédito Vetado Jurídico e Crédito Vetado.

### I) Documentação

RELAÇÃO DE DOCUMENTOS E EXIGÊNCIAS		
Proponente Pessoa jurídica		
Firma Individual	Ltda. Ou S/C. Ltda.	Sociedade Anônima
Registro de firma individual registrado na Junta Comercial do Estado	Contrato social registrado sendo: - Para Ltda na junta Comercial do Estado. - Para S/C. Ltda. no cartório de Títulos e Documentos e seu registro publicado no jornal	Estatuto social registrado na Junta Comercial do Estado, cópia do original ou da publicação em jornal
Última alteração de firma individual registrada na Junta Comercial do Estado	Alterações contratuais que constem: - Atual Capital Social - Entrada dos atuais sócios - Atual cláusula de representação	Ata de eleição da atual diretoria registrada na Junta Comercial do Estado, cópia do original ou da publicação em jornal

- Ficha Cadastral Pessoa Jurídica, devidamente preenchida e assinada.
- Ficha de Cadastro Pessoa Física dos Sócios, Administradores e Avalistas devidamente preenchidas e assinadas, com cópia de RG e CPF;
- Sempre que possível, obter a Declaração de Imposto de Renda Pessoa Física e/ou cópia de escritura de Imóveis e/ou cópia do último IPTU;
- Cópia do Cartão de CNPJ em vigor;
- Balanços referentes aos 2 (dois) últimos exercícios e/ou Declaração do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (em caso de Lucro Presumido / Microempresa);
- Balancete Recente;
- Cópias de DUT para empresas com frota de até 10 caminhões;
- Participação em outras empresas, superiores a 50%, constituir como Grupo Econômico. Situação válida também, quando se tratar de participações inferiores a 50%, porém com atuação direta na administração da empresa ou quando figurar como avalista da operação.

Consideram-se documentos recentes emitidos no máximo há 60 dias

## Quadro 2: Documentos exigidos

Fonte: Duebanck (2007)

### m) Validade da Aprovação e de Propostas

#### - Finalidade

Definir o prazo de validade das Aprovações e de Propostas analisadas e cadastradas no Sistema Status de Propostas pela MUC Pesados.

Objetiva estabelecer o período em que o Operador / Gerente Operacional terá para efetuar o **FATURAMENTO (emissão de Nota Fiscal)** do(s) bem (ns) aprovado(s), bem como **regularizar as pendências** de propostas em análise.

Válida para operações nas modalidades de CDC, Leasing, Finame e Finame Leasing. É definida por Tipo de veículo e/ou Equipamento e contados em dias corridos (não exclui feriados e finais de semana).

Fica **EXTINTA** a solicitação de **reanálise para revalidação** da aprovação/proposta.

#### - Abrangência

Condições válidas para operações enviadas pela UBB Financeira (Dealer), Rede de Agência UBB, PAB's e Dibens.

#### - Responsabilidades:

- É responsabilidade da Área Comercial (Operador e/ou Gerente) que autorizou o pagamento da operação o cumprimento desta Norma.

- A Área de Comunicação Pesados não deverá acatar solicitação de reanálise para revalidação de Aprovação/Proposta.

- Compete a AFC – CDC, Leasing, Finame e Finame Leasing – acatar dentro destes parâmetros as operações encaminhadas para pagamento.

- Compete à Auditoria de Crédito Varejo monitorar os desvios ocorridos por ocasião do pagamento da operação em relação ao prazo de validade da aprovação.

### Validade das Propostas

<u>Status</u>	<u>Validade das Propostas</u>
<b>Propostas: Reprovadas</b>	Prazo de até <b>15 dias</b> para solicitação e envio de Reanálise, contados a partir do cadastramento do status <u>Reprovado</u> pelo analista da MUC Pesados. Após o vencimento do prazo, deverá ser elaborada nova proposta.
<b>Propostas: Comunicação em Pendência</b>	Prazo de até <b>03 dias</b> para regularização de pendências, contados a partir do cadastramento das <u>Pendências</u> pelo funcionário da Comunicação Pesados. Após o vencimento do prazo, a proposta será Cancelada. <u>Exemplos:</u> preenchimento incompleto ou incorreto da operação, ausência ou incorreção nos dados dos bens propostos, ausência de documentos básicos (fichas cadastrais PF e PJ, faturamento, frota e endividamento), ausência de anexos, documentos ilegíveis, etc.
<b>Propostas: Análise com Pendências ou Reanálise com Pendências</b>	Prazo de até <b>07 dias</b> para regularização de pendências, contados a partir do cadastramento das <u>Pendências</u> pelo analista da MUC Pesados. Após vencimento do prazo, a proposta será Cancelada.

Quadro 3: Validade das Propostas

Fonte: Duebanck (2007)

### Validade da Aprovação

<u>Status</u>	Tipo de Bem	Validade da Aprovação
Propostas: Aprovadas	<b>Bens Sob Encomenda (1)</b> (somente veículos 0Km)	Validade até <b>90 dias</b> , contados a partir da <u>Primeira Aprovação</u> cadastrada pelo analista da MUC Pesados.
	Demais Veículos 0Km (2) exceto todas as Vans, Utilitários e Automóveis)	
	Todos Veículos Usados e todas as Vans, Utilitários e Automóveis (0Km e Usados)	Validade até <b>30 dias</b> , contados a partir da <u>Primeira Aprovação</u> cadastrada pelo analista da MUC Pesados.

Quadro 4: Validade da aprovação

Fonte: Duebanck (2007)

**Bens Sob Encomenda :**

- ÔNIBUS - Todos modelos e marcas

- MICRO-ÔNIBUS - Todos modelos e marcas e **exclusivamente** para fins

de **Fretamento e Turismo**

- BI-TREM - todas marcas e tipos de carga

- RODOTREM - Todas marcas e tipos de carga

- TREMINHÃO - Todas marcas e tipos de carga

**Veículos 0Km:**

- CAVALO MECÂNICO - Todas marcas e inclui Truckado ou Traçado

- CAMINHÕES - Pesados, Médios e Leves, com ou sem equipamentos e todas marcas

- SEMI-REBOQUE - Convencional, todas marcas e tipos de carga

- MICRO-ÔNIBUS - Todos modelos e marcas e para fins de transporte

Escolar ou Alternativo

### 4.3 Resultados da pesquisa

A seguir serão apresentados os resultados do questionário aplicado com os analistas de crédito do Duebanck, como segue:

1) Quanto tempo você atua como analista de crédito?

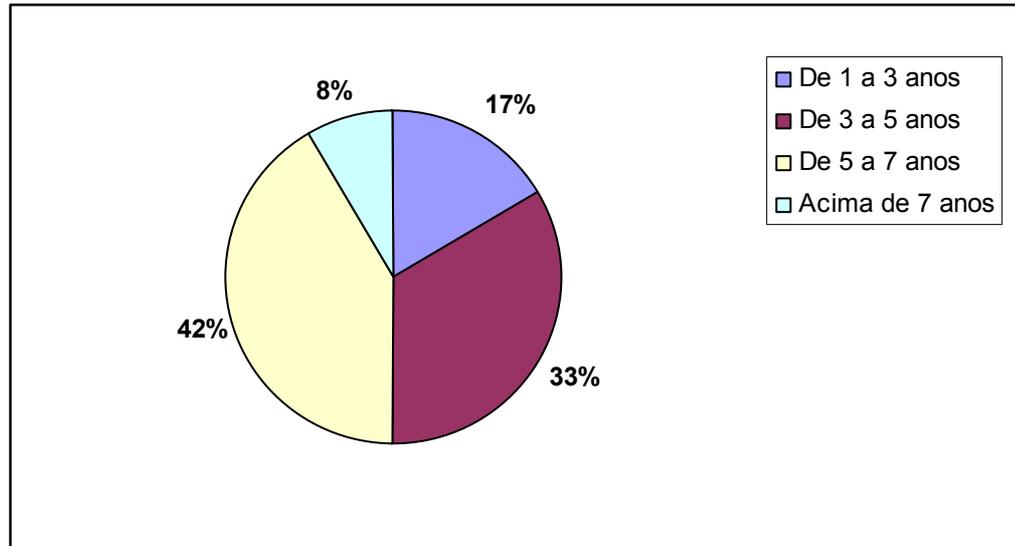


Gráfico 1: Tempo de atuação na financeira  
Fonte: Da pesquisa (2007)

Conforme o Gráfico 1, observa-se que 42% dos pesquisados atuam na empresa por um período de 5 a 7 anos, 33% de 3 a 5 anos e 17% acima de 7 anos. Assim pode-se observar que a financeira possui baixa rotatividade no setor de análise de crédito, com isso oferecendo serviços de qualidade a seus clientes.

2) A política de crédito da financeira é seguida de forma rigorosa pela mesa de crédito?

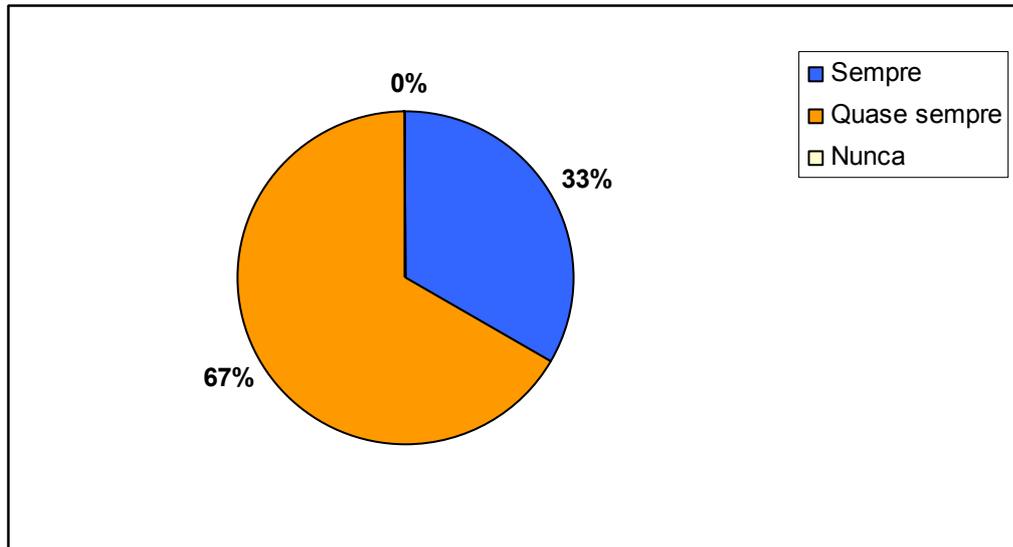


Gráfico 2: Rigor da política de crédito da financeira  
Fonte: Da pesquisa (2007)

De acordo com a pesquisa, verifica-se que 67% dos pesquisados quase sempre seguem a política de crédito de forma rigorosa e 33% sempre. Entretanto, pode-se fazer um comparativo entre a experiência na instituição com a alçada de cada analista, quanto mais tempo de atuação na financeira, maior a alçada para a tomada de decisão e uma conseqüentemente quebra da política de crédito pré-definida pela financeira.

3) Você considera a contabilidade como uma ferramenta para concessão de crédito de veículos pesados:

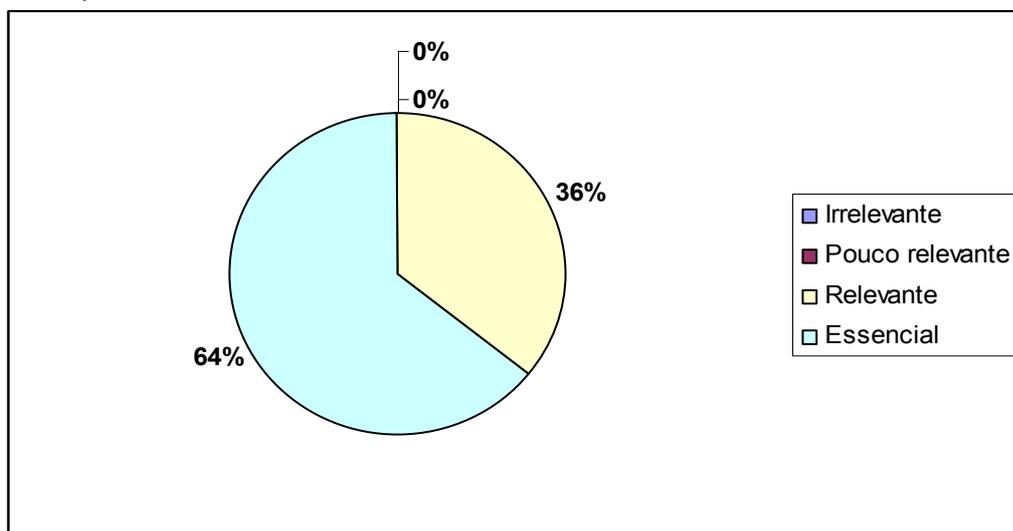


Gráfico 3: A contabilidade como ferramenta para a concessão de crédito  
Fonte: Dados da pesquisa (2007)

O Gráfico 3 demonstra que 64% dos pesquisados consideram a contabilidade como uma ferramenta essencial para a concessão de crédito e 36% relevante, pois é através desta que ocorre todo o processo de crédito, onde são analisados o Balanço Patrimonial e a DRE, para a obtenção dos índices econômico-financeiros.

4) Com relação à concessão de crédito da financeira, enumere os índices abaixo quanto ao grau de importância na análise do Balanço Patrimonial. Explique?

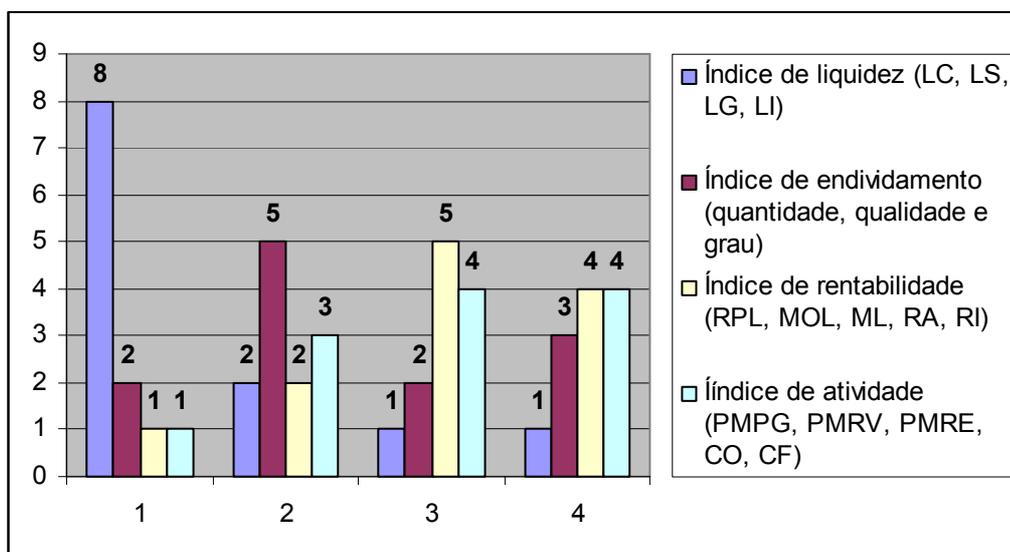


Gráfico 4: Importância do balanço patrimonial na concessão de crédito  
Fonte: Dados da pesquisa (2007)

De acordo com os dados do Gráfico 4, percebe-se que o índice de liquidez foi considerado o item mais importante pelos pesquisados e posteriormente o índice de endividamento e de rentabilidade do proponente. Entretanto, cabe lembrar que os índices devem ser analisados conjuntamente, foi o que se verificou num consenso nas respostas dos analistas, sendo difícil atribuir maior relevância a este ou aquele agrupamento.

5) Na sua opinião, quais são os fatores de maior relevância analisados para concessão de crédito de uma empresa para aquisição de veículos pesados:

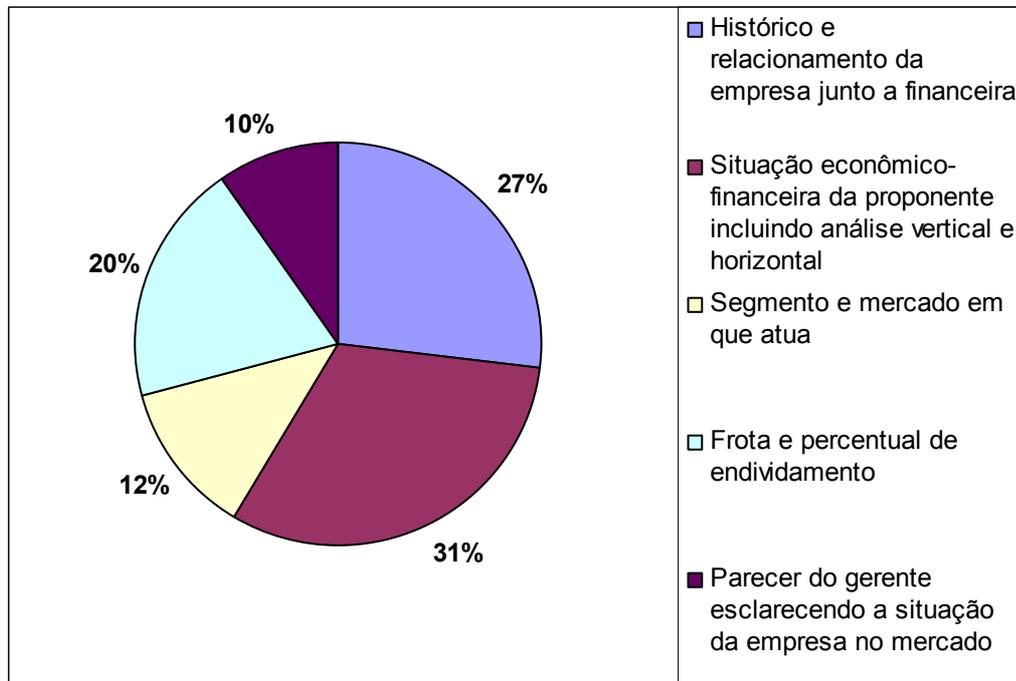


Gráfico 5: Fatores de maior relevância analisados  
Fonte: Da pesquisa (2007)

De acordo com o Gráfico 5, observa-se que 31% dos pesquisados consideram a situação econômico-financeira da proponente como fator mais importante, 27% o histórico e relacionamento da empresa junto a financeira e 20% a frota e percentual de endividamento. O fornecimento de no mínimo dos dois últimos períodos contábeis é essencial para a análise horizontal dos índices para verificar a evolução da empresa, já na análise vertical é avaliada a empresa para aquele período. Por isso as informações contábeis devem retratar a saúde financeira da empresa de forma real para que se possa conceder o crédito de acordo com as disponibilidades da empresa.

6) Quais os principais itens que inviabilizam a concessão imediata do crédito do cliente

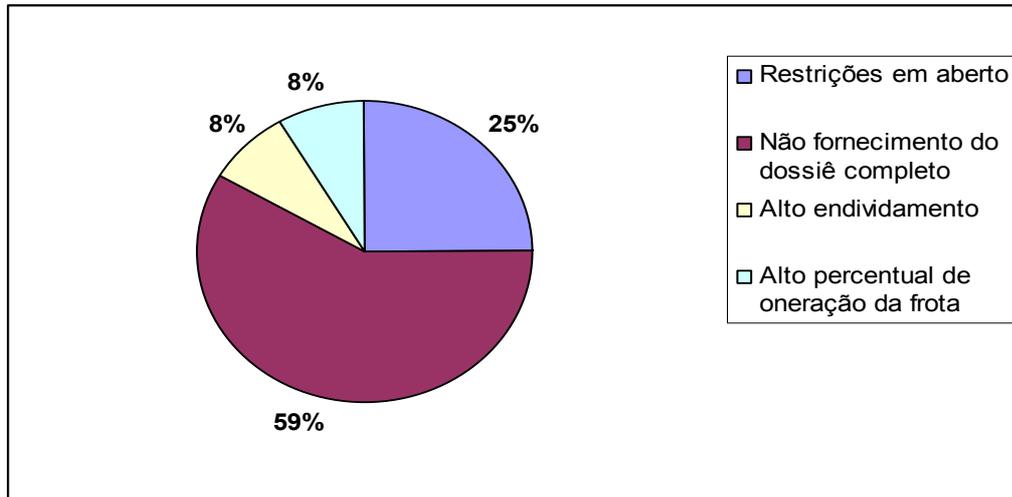


Gráfico 6: Principais itens que inviabilizam a concessão imediata do crédito  
Fonte: Dados da pesquisa (2007)

Como demonstra o Gráfico 6, 59% dos pesquisados consideram como fator que inviabiliza a concessão de crédito ao proponente o não fornecimento do dossiê completo, 25% restrições em aberto e 8% o alto endividamento e o alto percentual de oneração da frota. O dossiê de crédito é a ferramenta indispensável para a análise de crédito, pois este possui as informações econômico-financeiras, frota, patrimônio imobiliário, empresas coligadas e controladas do proponente.

7) Uma empresa com alto endividamento bancário pode ter crédito aprovado nas seguintes condições:

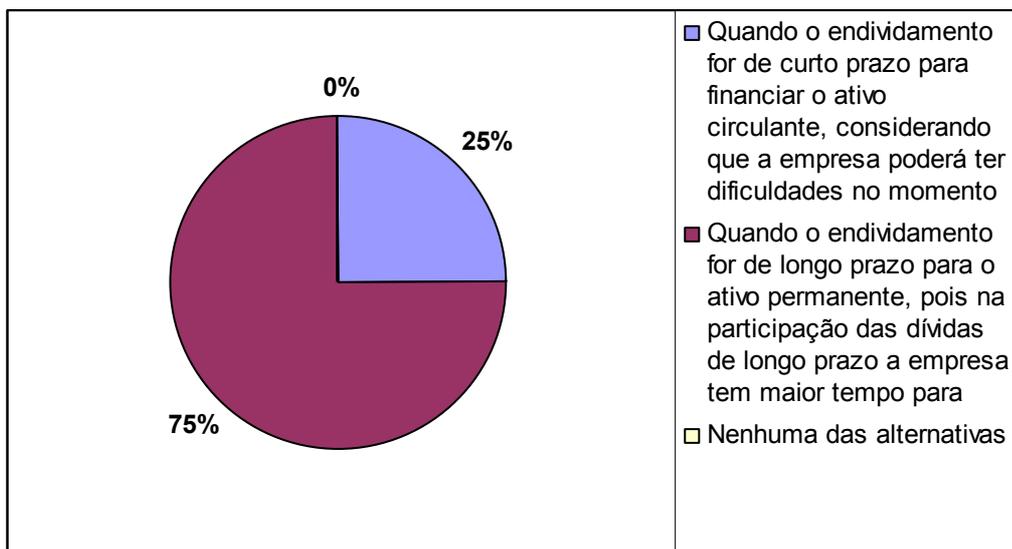


Gráfico 7: Uma empresa com alto endividamento bancário pode ter crédito aprovado  
Fonte: Dados da Pesquisa (2007)

O Gráfico 7, demonstra que para 75% dos pesquisados é quando o endividamento for de longo prazo para o ativo permanente e 25%, quando o endividamento for de curto prazo para financiar o ativo circulante, considerando que a empresa poderá ter dificuldades no momento de recessão de mercado. Sendo que maior proporção para a participação nas dívidas de longo prazo, propicia à empresa dispor de um prazo maior para gerar recursos e saldar seus compromissos. A aquisição de veículos pesados repercute na expansão da empresa, pois a modernização e expansão são recursos que devem ser financiados a longo prazo.

8) Quais as dificuldades de conceder o crédito, embasando-se somente na parte contábil (BP e DRE) da empresa?

Para os analistas, embasar-se somente na contabilidade representa um risco, pois retrata os valores que a empresa determina via documentos legais, mas estes em sua maioria são representativos, pois não condizem com a real situação da empresa, já que para a contabilidade muitas trabalham em função de baixo faturamento. As DC divergentes da real situação da empresa podem prejudicá-la na concessão de crédito devido a seu dossiê e, assim afetando a expansão da empresa no mercado. A análise financeira não se restringe às demonstrações financeiras, devendo abranger todos os demais fatores que possam ter interferência na situação financeira a empresa.

9) A financeira busca informações extra-contábeis sobre a atividade e o faturamento real da proponente?

Conforme os analistas, a financeira busca outras informações como: forma de atuação no mercado, principal atividade, produtos/serviços vendidos e seus valores para entender como a proponente atinge o faturamento real mencionado extra-contabilmente.

10) Na sua opinião como a contabilidade pode contribuir para qualificar o processo de concessão de crédito?

Na opinião dos pesquisados, os contabilistas devem orientar seus clientes sobre a importância de repassar de forma transparente as informações reais para a confecção das DC da empresa, dessa forma os contabilistas serão percebidos como profissionais com maior credibilidade e ética no mercado.

#### 4.4 Análise da pesquisa

A contabilidade é uma das mais valiosas ferramentas para análise e concessão de crédito, sobretudo quando se envolvem projetos de investimento para as empresas a curto e longo prazo. Não obstante, mesmo a curto prazo, dependendo do histórico da empresa, a contabilidade é um instrumento de grande valia para aferir a capacidade da empresa em liquidar seus empréstimos nos devidos prazos.

Com a pesquisa verifica-se que o critério de análise de crédito varia conforme cada instituição, embasada em valores e funcionamento. Dessa forma, o Duebanck é quem determina a sua política e normas de crédito que atendem as necessidades dos clientes e é uma financeira que se utiliza muito dos demonstrativos contábeis para calcular os índices de liquidez, endividamento, de atividade e rentabilidade. No entanto, sua análise e concessão de crédito para veículos pesados é criteriosa no que se refere aos dossiês recepcionados, sendo necessário o envio dos dois últimos exercícios do BP e DRE, visando a partir da análise horizontal e vertical qualificar e quantificar o crescimento econômico- financeiro da proponente no devido período.

Pela pesquisa, evidencia-se a importância na utilização das demonstrações contábeis para fins de concessão de crédito como garantia à instituição financeira no que se refere a quitação de contrato pelos cliente com baixa inadimplência, bem como aos proponentes com melhor condição econômico-financeira, oferecendo menor risco e inadimplência, representando dessa forma maior credibilidade ao Duebanck.

No processo de análise de crédito é exigido o dossiê completo da proponente, contendo os demonstrativos contábeis, sendo este recepcionado pelo analista de crédito que por sua vez transcreve os dados do balanço e da DRE para a planilha de análise do Duebanck. Nessa planilha são realizados alguns ajustes para melhorar a eficiência da análise, sobretudo no BP e na DRE. Na seqüência o analista seleciona um conjunto de índices/indicadores para compará-los a outras empresas do mesmo ramo de atividade, pondera as diferenças de informações, conclui e decide a análise. A seguir nos quadros será apresentado um exemplo do processo de análise da Financeira Duebanck, levando em consideração o BP e DRE:

### Sistema de Análise de Balanço

**Nome:** CAJUGRAM GRANITOS E MARMORES LTDA  
**CNPJ:** xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx  
**Ramo:** SEM CLASSIFICACAO  
**Unidade Solicitante:** EMPR-21  
**Moeda:** R\$  
**Unidade Moeda:** Mil  
**Categoria:** LS  
**Tipo:** N

#### Resumo e Variação sobre o Período Anterior

Descrição	31/12/2003		31/12/2004 -		31/12/2005 -		30/06/2006 -	
	- BL	%	BL	%	BL	%	BC	%
Vendas Líquidas	19.519	13	27.043	39	32.695	21	16.053	0
Lucro Bruto	3.330	-33	6.312	90	10.537	67	4.286	0
Resultado Operacional	972	-68	3.585	269	6.358	77	2.451	0
Resultado Operacional após								
Custo Financeiro	-125	-104	530	-524	2.444	361	1.110	0
Lucro Líquido	-133	-106	347	-361	1.604	362	1.120	0
Geração Operacional Bruta de Fundos	1.314	0	4.389	234	7.682	75	3.167	0
Geração Operacional Líquida de Caixa	76	0	1.468	1832	5.944	305	3.002	0
Ger Operac Liq Caixa após Impacto do Financ	-1.021	758	-1.587	55	2.030	-228	1.661	0
Dívida Bancária de Curto Prazo	2.920	177	5.364	84	4.691	-13	4.194	-11
Divida Bancária de Longo Prazo	2.120	44	1.757	-17	2.702	54	2.225	-18
Dívida Bancária Total	5.040	100	7.121	41	7.393	4	6.419	-13
Disponível + Aplicação Financeira	535	69	290	-46	1.461	404	1.529	5
Patrimônio Líquido Tangível	11.425	-2	12.138	6	13.765	13	14.871	8
Ativo Permanente	7.801	9	8.206	5	8.111	-1	7.998	-1
Contas a Receber de Clientes	8.285	29	11.795	42	12.489	6	12.802	3
Estoques	2.440	18	2.755	13	2.545	-8	2.280	-10

Fornecedores	2.309	53	3.607	56	2.741	-24	2.533	-8
Número de Meses	12		12		12		6	
Índice de Correção ( IGPM )	9		12		1		1	
Taxa do Dólar Comercial na Data								

Descrição	Indicadores Financeiros							
	31/12/2003		31/12/2004 - BL		31/12/2005		30/06/2006	
	- BL	%	- BL	%	- BL	%	- BC	%
Estrutura de Capital (%)	70,34		100,54		89,54		77,24	
Cobertura de Juros (índice)	1,13		0,85		0,62		0,55	
Lucratividade (%)	-0,68		1,83		7,33		6,98	
Comprometimento de Vendas (No. meses)	2,77		3,03		2,18		1,83	
Retorno s/ o Patrimônio Líquido (%)	-1,15		2,94		13,19		16,29	
Liquidez Corrente	1,91		1,47		1,76		1,86	
Liquidez Geral	1,45		1,32		1,46		1,60	
Ciclo Financeiro (A + B – C) (dias)	155,72		142,22		134,33		139,68	
[A] Prazo de Recebimento de Vendas (dias)	152,80		157,02		137,51		143,55	
[B] Prazo de Renovação de Estoques (dias)	54,26		47,84		41,35		34,88	
[C] Prazo de Pagto de Fornecedores (dias)	51,35		62,64		44,53		38,75	
Endividamento Bancário/PL (4+23+24+30)/40(%)	44,11		58,67		53,71		43,16	
Participação de Bancos no Exigível (%)	62,29		58,35		59,98		55,88	
Imobilização do Patrimônio Líquido (%)	62,84		62,53		56,18		51,26	

#### Quadro 5: Análise de balanço

Fonte: Da Pesquisa

No Quadro anterior, a financeira Duebanck, realiza análise vertical dividindo-se uma grandeza por outra, considerando dados do mesmo período e, a análise horizontal, comparando-se os indicadores de vários períodos para analisar os índices.

Para as decisões no crédito, os analistas baseiam-se nos números dos demonstrativos contábeis, sendo que estes são de suma importância para a tomada de decisão. Por este motivo a abordagem do tema proposto para conscientização do profissional contábil de sua importância para o sistema econômico e financeiro do país.

A pesquisa foi de fundamental importância para se conhecer como funciona o processo de análise e concessão de crédito do Duebanck e a contribuição da contabilidade realizada de forma correta, baseada em valores reais da empresa.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMDAÇÕES PARA FUTUROS TRABALHOS

A concessão de crédito, atividade principal da instituição financeira, fundamenta-se em aspectos técnicos e específicos, contribuindo para o sistema financeiro nacional maior credibilidade favorecendo o desenvolvimento social e econômico do País. O crédito vem sendo uma opção de viabilizar a compra de veículos pesados para empresas em detrimento de seu alto valor de mercado.

O Duebanck considera de relevante importância os aspectos econômico-financeiros das empresas proponentes, destacando que a concessão de crédito utiliza como balizadores aspectos objetivos que referenciam a efetiva capacidade da proponente em honrar o compromisso assumido, cumprindo com a liquidação de seus pagamentos junto a instituição financeira.

Em se tratando de concessão de crédito para empresas, os fatores contábeis mais utilizados para análise são o BP e DRE. Cabe ressaltar a importância dos fatores extra-contábeis para complementar a decisão do crédito, em função das informações não fidedignas por parte das empresas aos contabilistas.

O presente trabalho, norteou como objetivo principal, analisar a importância e a utilização da contabilidade na concessão de crédito adotada por uma Instituição Financeira, que foi atingido em sua totalidade. Com a pesquisa pode-se conhecer os fatores qualitativos e quantitativos que influenciam na análise e concessão do crédito do Duebanck.

Os analistas de crédito fazem uso da informação contábil para a tomada de decisão, para poder conceder determinado crédito ou não, por isso todo o profissional de crédito necessita de profundo embasamento contábil, tornando assim a tarefa de avaliar os fenômenos econômico-financeiros nas empresas muito mais técnica e objetiva.

Antes da análise de crédito é feita a padronização das demonstrações contábeis, que permitem melhor comparabilidade das informações que são feitas para identificar a evolução dos dados de uma mesma empresa em diferentes exercícios ou mesmo ainda para confrontar dados de empresas diferentes, atuantes no mesmo segmento de atividade, no mesmo exercício social. Esta padronização se faz necessária mesmo que as demonstrações contábeis obedeçam a normas legais e aos Princípios Fundamentais da Contabilidade para atender a política interna da instituição financeira.

Dessa forma, observa-se que os serviços de análise exigem experiência, perspicácia, bem como conhecimento amplo de contabilidade e de aspectos gerais e da conjuntura econômica e do mercado. A análise desenvolvida é base para a tomada de decisão de crédito.

Portanto, os contabilistas devem estar em constante integração com profissionais da área de crédito, para verificar a importância da contabilidade verídica para concessão de crédito, fornecendo as informações necessárias e com isso valorizando o profissional contábil no mercado financeiro.

### **5.1 Recomendações para futuros trabalhos**

Sugere-se que sejam realizadas pesquisas com os clientes que utilizam o sistema de crédito e quais dificuldades estes possuem em adquirir o crédito junto as Instituições Financeiras.

## REFERENCIAS

ANDRADE, Margarida. **Metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 2003.

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

BEUREN, Ilse Maria. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**. Teoria e prática. São Paulo: Atlas, 2003. 189 p.

BLATT, Adriano. **Avaliação de risco e decisão de crédito**: um enfoque prático. São Paulo: Nobel, 1999.

BONATTO, Alexsandro. **Mas afinal, o que é crédito?**. Disponível em: <<http://www.analisefinanceira.com.br/artigos/oqueecredito.htm>> Acesso em: 30 out. 2006.

CAIADO, Aníbal Campos. **Gestão bancária**. Lisboa: Ed. Internacional, 1998.

CHAIA, Alexandre Jorge. **Política de crédito**: uma análise qualitativa dos processos em empresas. 2000. 56 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - FEA/USP, São Paulo, 2000.

FACHIN, O. **Fundamentos de metodologia**. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

FRANCO, Hilário. **Contabilidade geral**. 23. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado Financeiro**: produtos e serviços. 12. ed. rev e amp. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado Financeiro**: produtos e serviços. 15. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro**: produtos e serviços. 16. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2005.

GIL, Antônio Carlos. **Técnicas de pesquisa em economia e elaboração de monografias**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 7. ed. São Paulo: Habra, 1997.

LANÇA, Luiz Carlos da Silva. **A análise de crédito e o papel do analista Bancário em relação às necessidades creditícias das pequenas e médias empresas**. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2001.

LAKATOS, Eva Maria, MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia do trabalho científico: procedimentos básicos, pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Tratado de metodologia científica: projetos de pesquisa, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses**. São Paulo: Pioneira, 2004.

RICHARDSON, M. **Fundamentos da metodologia científica**. São Paulo: 1999.

ROSS, Stephen. **Princípios de Administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1995.

SANDRONI, Paulo. **Novo Dicionário de Economia: organização e supervisão**. 3. ed. São Paulo: Best Seller, 1995.

SANDRONI, Paulo. **Dicionário de Administração e Finanças**. São Paulo: Best Seller, 1996.

SANTOS, José O. dos. **Análise de crédito: empresas e pessoas físicas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

SANTOS, José O. dos. **Análise de crédito: empresas e pessoas físicas**. São Paulo: Atlas, 2000.

SHRICKEL, Wolfgang K. **Análise de crédito**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

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

SILVA, Jose Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

VICENTE, Ernesto Fernando R. **A estimativa do risco na constituição da PDD**. São Paulo, 2001. Dissertação de Mestrado da Universidade de São Paulo.

## **APÊNDICE**

## APENDICE A

### QUESTIONÁRIO APLICADO AOS ANALISTAS DO DUEBANCK

- 1) Quanto tempo você atua como analista de crédito?  
 de 1 a 3 anos  
 de 3 a 5 anos  
 de 5 a 7 anos  
 acima de 7 anos
  
- 2) A política de crédito da financeira é seguida de forma rigorosa pela mesa de crédito?  
 Sempre  
 Quase sempre  
 Nunca
  
- 3) Você considera a contabilidade como uma ferramenta para concessão de crédito de veículos pesados:  
 irrelevante  
 pouco relevante  
 relevante  
 essencial
  
- 4) Com relação à política de crédito da financeira, enumere os índices abaixo quanto ao grau de importância na análise do Balanço Patrimonial?  
 índice de liquidez (LC, LS, LG, LI)  
 Índice de endividamento (quantidade, qualidade e grau)  
 Índice de rentabilidade (RPL, MOL, ML, RA, RI)  
 índice de atividade (PMPG, PMRV, PMRE, CO, CF)
  
- 5) Na sua opinião, quais são os fatores de maior relevância analisados para concessão de crédito de uma empresa para aquisição de veículos pesados:  
 histórico e relacionamento da empresa junto a financeira  
 situação econômico-financeira da proponente  
 segmento e mercado em que atua  
 frota e percentual de endividamento  
 parecer do gerente esclarecendo a situação da empresa no mercado
  
- 6) Quais os principais itens que inviabilizam a concessão imediata do crédito do cliente  
 restrições em aberto  
 não fornecimento do dossiê completo  
 alto endividamento  
 alto percentual de oneração da frota
  
- 7) Uma empresa com alto endividamento bancário pode ter crédito aprovado nas seguintes condições:

(     ) quando o endividamento for de curto prazo para financiar o ativo circulante, considerando que a empresa poderá ter dificuldades no momento de recessão de mercado

(     ) quando o endividamento for de longo prazo para o ativo permanente, pois na participação das dívidas de longo prazo a empresa tem maior tempo para gerar recursos

(     ) Nenhuma das alternativas.

8) Quais as dificuldades de conceder o crédito, embasando-se somente na parte contábil (BP e DRE) da empresa?

9) O banco busca informações extra-contábeis sobre a atividade e o faturamento real da preponente?

10) Na sua opinião como a contabilidade poderia contribuir para qualificar o processo de concessão de crédito?