

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

CAROLINE GUIMARÃES XAVIER

RISCO NA ANÁLISE DE CRÉDITO

FLORIANÓPOLIS
2011

CAROLINE GUIMARÃES XAVIER

RISCO NA ANÁLISE DE CRÉDITO

Monografia de conclusão de curso submetida ao Departamento de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientadora: Profa. Dra. Bernadete Limongi

Florianópolis, 2011

CAROLINE GUIMARÃES XAVIER

RISCO NA ANÁLISE DE CRÉDITO

Esta monografia foi apresentada no curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, obtendo a nota final _____ atribuída pela banca examinadora constituída pela professora orientadora e membros abaixo mencionados.

Florianópolis, SC, 2 de dezembro de 2011.

Professora Valdirene Gaspareto, Dra.
Coordenadora de Monografias do Departamento de Ciências Contábeis

Professores que compuseram a banca examinadora:

Profa. Dra. Bernadete Limongi
Orientador(a)

Prof. Msc. Erves Ducati
Membro

Prof. Msc. Vladimir Fey
Membro

AGRADECIMENTOS

Inicialmente, agradeço a Deus, por guiar-me sempre.

Aos meus pais, Rosana Nunes Guimarães e João Pedro Xavier, que foram a base de tudo para mim, apoiando-me nos momentos difíceis com força, confiança e amor, ensinando-me a persistir nos meus objetivos e ajudando a alcançá-los.

Ao meu noivo, Paulo Henrique Crozeta, pelo amor, paciência, incentivo e por me apoiar nos meus dias de mau humor.

Ao meu colega de classe e amigo, Maycon Max dos Prazeres, companheiro inseparável que me apoiou em tempo integral durante toda essa jornada.

À orientadora Bernadete Limongi, pela dedicação, companheirismo e conhecimentos passados, e pelo tempo despendido para ajudar-me a concluir este trabalho.

A todos os demais familiares, amigos, colegas e professores que, de uma forma ou de outra, contribuíram para que eu pudesse chegar até aqui.

A todos estes, agradeço de coração.

“Agradeço ao meu pai e minha mãe, cuja fé em mim me ensinou a ter fé em mim mesmo e em Deus”.

(David Samuel)

RESUMO

O presente trabalho de conclusão do Curso de Ciências Contábeis tem a proposta de apresentar uma fundamentação teórica sobre análise de risco de crédito, destacando sua importância e demonstrando como essa análise pode ser utilizada, pois a decisão para concessão de crédito deve ser, com certeza, objeto de muito cuidado por parte dos administradores. A construção de bases para a decisão, principalmente sob condições de risco, deve ser constituída por meio de ferramentas que tragam o resultado desejado. As empresas devem adotar conceitos fundamentais na concessão de crédito, baseando-se no conhecimento das características e perfil do cliente através de um cadastro adequado e que proporcione informações amplas, seguras e fidedignas. Portanto, as informações colhidas, formal ou informalmente, são necessárias para que se conheça o cliente, e se possa, conseqüentemente, formar um conceito sobre ele. Os administradores financeiros estão constantemente tomando decisões dentro de um ambiente de mudanças no mercado econômico, na política, no mercado financeiro, e mesmo mudanças culturais, e todas elas alteram, a todo instante, as condições de risco e incerteza. Neste trabalho, pretendeu-se construir um texto com a intenção de buscar, através da pesquisa bibliográfica, aperfeiçoar conhecimentos para aplicá-los na atividade profissional à qual a autora está ligada, estruturando bases para futuros trabalhos de pós-graduação. O trabalho forneceu informações, conceitos, exemplos e dados que possibilitam ampliar o conhecimento e o entendimento sobre o risco de crédito. Foi apresentada uma fundamentação teórica a respeito dos critérios que empresas e instituições financeiras utilizam para a análise de riscos na concessão de crédito, e a classificação desses riscos considerando as modalidades de empréstimos e financiamentos disponíveis no mercado financeiro. Com isso expôs-se a importância que a análise do risco na concessão de crédito apresenta para as entidades que atuam em atividades financeiras, principalmente aquelas de fomento a terceiros, sendo ela indispensável à viabilidade do negócio do concessor.

Palavras-chave: Crédito. Decisão. Riscos.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Risco da decisão.....	26
Figura 2 - Técnicas tradicionais e modernas de tomar decisões.....	27
Figura 3 - Grupos de risco.....	36
Figura 4 - Taxas de sobrevivência	44
Figura 5 - Taxas de mortalidade.....	45
Figura 6 - Causa das falências de empresas	46
Figura 7 - Distribuição da amostra por Região Geográfica (14.181 entrevistas)	54
Figura 8 - Taxas de sobrevivência e mortalidade por regiões administrativas e Brasil (em %)	55
Figura 9 - Taxa estadual de sobrevivência de MPEs constituídas em 2008	56
Figura 10 - Taxa estadual de mortalidade de MPEs constituídas em 2008	56

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Insolvência das empresas brasileiras segundo o porte.....	52
--	----

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
1.1	Tema e Problema	12
1.2	Objetivos.....	12
1.2.1	Objetivo Geral	13
1.2.2	Objetivos Específicos	13
1.3	Justificativa	14
1.4	Metodologia de Pesquisa.....	15
1.5	Estrutura da Pesquisa.....	17
2	A TOMADA DE DECISÃO.....	18
2.1	Administração Financeira	18
2.2	Administrador Financeiro	22
2.3	O Processo da Tomada de Decisão	24
2.4	Elementos da Tomada de Decisão	26
2.4.1	Experiência	28
2.4.2	Julgamento.....	28
2.4.3	Ambiente	29
2.5	Etapas do Processo Decisório.....	30
2.5.1	Objetivos	30
2.5.2	Alternativas	31
3	A TOMADA DE DECISÃO EM RELAÇÃO À CONCESSÃO DE CRÉDITO	32
3.1	Conceito de Risco.....	33
3.2	Fatores Internos a Serem Considerados na Concessão de Crédito.....	36
3.2.1	Caráter	37
3.2.2	Pontualidade	39
3.2.3	Restrições Financeiras.....	40
3.2.4	Capacidade	42
3.2.5	Estrutura organizacional da empresa.....	43
3.2.6	Idade das empresas.....	44
3.2.7	Capital	46

3.3 Fatores Externos a Serem Considerados na Concessão de Crédito.....	48
3.3.1 Influência do ramo de atividade	49
3.3.2 Sazonalidade do produto	49
3.3.3 Moda	50
3.3.4 Essencialidade	51
3.3.5 Porte da empresa.....	51
3.3.6 Região geográfica	53
3.4 Possíveis Medidas para Minimizar o Risco na Concessão de Crédito	57
3.4.1 Pessoais.....	58
3.4.1.1 Aval	58
3.4.1.2 Fiança	59
3.4.2 Reais	60
3.4.2.1 Penhor.....	61
3.4.2.2 Hipoteca	62
3.4.2.3 Anticrese	62
3.4.2.4 Alienação fiduciária	63
CONSIDERAÇÕES FINAIS	65
REFERÊNCIAS.....	67

1 INTRODUÇÃO

Sabe-se que o risco está presente em toda e qualquer operação de crédito, pois sempre existe a possibilidade de que fatores inesperados e adversos possam ocorrer e inviabilizar o cumprimento da obrigação estabelecida em um contrato.

O presente trabalho monográfico foi delimitado ao tema “risco na análise de crédito”:

Delimitar significa por limites, isto é, determinar a profundidade, abrangência e extensão do assunto. Deve-se escolher temas menos abrangentes e que possam ser esgotados pela pesquisa. [...] o problema são fenômenos que ainda não possuem explicações ou soluções, e são objeto de discussão, na área de domínio do conhecimento em estudo. É o cerne da questão a ser estudada.” (SILVA, 2003, p. 50-51)

O risco pode ser definido como a quantidade ou o grau de incerteza que envolve uma operação de crédito. Desta forma, ele é colocado como um mensurador que pode auxiliar o responsável pela concessão de crédito a decidir se o concede ou não, além de calcular o custo agregado à quantidade de incerteza em relação ao recebimento do crédito concedido.

As empresas precisam seguir parâmetros fundamentais na concessão de crédito. Para isso devem basear-se no conhecimento do perfil do cliente, através de um cadastro adequado e que proporcione informações amplas, seguras e fidedignas.

Portanto, as informações colhidas, formal ou informalmente, são necessárias para que se conheça as pessoas e, conseqüentemente, se possa formar um conceito sobre elas, pois são, na verdade, os clientes.

1.1 Tema e Problema

A proposta deste trabalho é verificar a relevância de se utilizar a análise de risco de crédito para que se alcance o resultado desejado na tomada de decisão. Assim, pretende-se responder ao seguinte questionamento:

- Que etapas e instrumentos são necessários, ou podem ser utilizados, para compor uma metodologia de orientação na análise do risco de crédito?

1.2 Objetivos

Com a realização desta pesquisa busca-se responder ao problema de pesquisa formulado anteriormente por meio dos seguintes objetivos propostos:

1.2.1 Objetivo Geral

Para Silva (2003, p. 57), os “[...] objetivos são fins teóricos e práticos que se propõe alcançar com a pesquisa.” Sendo assim, o objetivo do estudo deve ser definido da forma mais evidente possível, para indicar, com clareza, o seu propósito. O pesquisador deve evitar que seu problema torne-se geral e abrangente a ponto de não poder ser investigado, e a delimitação do campo de estudo deve ser bem definida nos objetivos pretendidos.

Desta forma, o objetivo geral do trabalho é realizar um estudo sobre o risco na análise de crédito e verificar a importância da análise do risco na concessão de crédito.

O objetivo geral procura dar uma visão geral do assunto da pesquisa, quando o pesquisador estabelece o que espera conseguir com sua investigação e definir aonde pretende chegar. Não deve preocupar-se com a delimitação do tema, que será mais bem detalhado nos objetivos específicos. (SILVA, 2003, p. 57)

1.2.2 Objetivos Específicos

Segundo Silva (2003, p. 58), “[...] os objetivos específicos são um desdobramento do objetivo geral em questões mais específicas.” Para Santos & Parra Filho (2003), é nesta fase que a amplitude da proposta de trabalho tem sua delimitação, que permite o avanço da pesquisa em sua devida profundidade, pois as

generalizações são fatores que acabam impedindo a execução de trabalhos produtivos.

Assim, os seguintes objetivos específicos são elencados:

- Fundamentar teoricamente o risco na análise de crédito;
- Evidenciar através da teoria como ocorre o processo de tomada de decisão;
- Apresentar a importância da análise de risco de crédito.

1.3 Justificativa

O mercado de trabalho e de produção é um cenário muito turbulento. Tanto as grandes como as pequenas empresas se deparam com dificuldades durante seu ciclo de vida. Porém a pequena empresa é a mais afetada, por não ter base e recursos necessários para se preparar para contingências e crescer. Em função disso, as micro e pequenas empresas buscam alternativas de financiamento. Isso também vale para as pessoas físicas que, na falta de um bom planejamento orçamentário, acabam tendo que contar com recursos de terceiros.

O trabalho se justifica, pois, pela necessidade que as pessoas jurídicas, no papel de conessoras de crédito, têm de obter garantias para assegurar o recebimento do crédito concedido. Isso porque a decisão de concessão de crédito deve ser objeto de muito cuidado por parte dos administradores que o concedem.

1.4 Metodologia de Pesquisa

Esta etapa é complexa para ser definida. Alguns autores são de opinião de que a tipologia (metodologia) das pesquisas não tem agrupamentos (Bruyne et al (1977), Cervo e Bervian (2007) e Gil (2007)). Já outros autores (Vergara (2005) e Santos (2003)) pensam que a tipologia (metodologia) da pesquisa tem agrupamentos.

Observa-se que Beuren (2009) se enquadra mais na visão de Santos (2003), Andrade (2010) e Vergara (2005), ou seja, prefere a tipologia por meio de delineamentos de pesquisas com agrupamentos.

Segundo Beuren (2009, p.79), existem vários tipos de pesquisas aplicáveis à contabilidade, já que esta pertence às ciências sociais. A autora recomenda três categorias, mais adequadas à contabilidade, quanto aos seguintes aspectos:

- Natureza da pesquisa: geral ou aplicada;
- Atendimento dos objetivos: pesquisas exploratória, descritiva, e explicativa;
- Procedimentos: estudo de caso, levantamento, bibliográfica, documental, participante e experimental;
- Abordagem do problema: pesquisa qualitativa ou quantitativa

Quanto à natureza, esta pesquisa é do tipo geral, pois sua característica fundamental é a investigação, o estudo da análise de risco, para posterior aplicação e utilização dos resultados dos conhecimentos obtidos.

Também é uma pesquisa do tipo bibliográfico, pois sua fundamentação se deu por meio de material já existente e publicado em livros e artigos científicos.

Segundo Cervo e Bervian (1983, apud RAUPP e BEUREN, 2003, p. 86), a pesquisa bibliográfica:

(...) explica um problema a partir de referenciais teóricos publicados em documentos. Pode ser realizada independentemente ou como parte da pesquisa descritiva ou experimental. Ambos os casos buscam conhecer e analisar as contribuições culturais ou científicas do passado existentes sobre um determinado assunto, tema ou problema.

Conforme Santos (1999, apud RAUPP e BEUREN, 2003), quanto aos objetivos esta pesquisa é do tipo exploratório, pois foi realizada em área onde há pouco conhecimento acumulado e sistematizado, e descritivo, já que expõe características de determinado fenômeno podendo ou não estabelecer correlações entre variáveis e definir sua natureza.

Quanto aos procedimentos de coleta, a pesquisa segue o levantamento bibliográfico e a pesquisa qualitativa.

Richardson (1999, apud RAUPP e BEUREN, 2003, p. 91) menciona que:

(...) os estudos que empregam uma metodologia qualitativa podem descrever a complexidade de determinado problema, analisar a interação de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos vividos por grupos sociais.

Ressalta o referido autor também que tais estudos podem contribuir para o processo de mudança de determinado grupo e possibilitar o entendimento mais profundo das particularidades do comportamento dos indivíduos.

A coleta dos dados, em geral, limita-se aos estudos efetuados pelo SEBRAE entre os anos de 2004 e 2009 em relação a empresas brasileiras apenas.

1.5 Estrutura da Pesquisa

O trabalho está estruturado em 4 capítulos. Este capítulo, o primeiro, apresenta a justificativa e relevância do tema, além de apresentar a definição do problema que deu origem a este trabalho, bem como os objetivos da pesquisa e sua organização.

O capítulo 2 aborda a fundamentação teórica, isto é, conceitos e definições do tema do estudo. Evidencia a administração financeira como ciência, suas finalidades, seus objetivos e características, sua evolução e seu papel na tomada de decisão.

No capítulo 3 discorre-se sobre o conceito e a classificação do risco de crédito e enumeram-se as suas garantias.

Finalmente, no capítulo 4, são apresentadas as considerações finais referentes aos resultados dos estudos realizados, bem como suas limitações e recomendações para futuros trabalhos.

2 A TOMADA DE DECISÃO

O processo de tomada de decisão vai muito além de uma simples escolha, ele consiste na identificação dos problemas ou oportunidades e seleção de uma alternativa para resolvê-los da maneira mais eficaz.

Para se tomar uma decisão não basta saber o que se quer, mas é necessário existir alguns fatores para alcançar o objetivo estabelecido, fatores tais como: análise do objetivo e avaliação dos procedimentos possíveis para alcançar o mesmo.

A falta de planejamento faz o administrador tomar decisões erradas, agindo única e exclusivamente pela compulsão, sem analisar os fatores de risco, e sem considerar os resultados das decisões anteriores.

Portanto, as decisões precisam ser tomadas de forma ágil e correta, pois o desempenho das organizações depende da qualidade de seu gerenciamento. Assim sendo, a tomada de decisão decorre da capacidade dos administradores em escolher a alternativa que melhor satisfaz às necessidades organizacionais, em função das circunstâncias temporais para assegurar os resultados desejados.

2.1 Administração Financeira

A administração é uma área de muita importância para que sejam atingidos os objetivos de uma empresa (indústria, comércio, serviços etc.) Seu

principal objetivo é organizar as atividades de tal maneira que os objetivos propostos possam ser alcançados.

Segundo Gitman (2010, p. 4), “A Administração Financeira diz respeito às responsabilidades do administrador financeiro numa empresa.”

Para Sanvicente (1997, p. 15), a administração financeira é:

Um instrumento fundamental para auxiliar a administração moderna, e tem como objetivo principal gerar informações para embasar as decisões a serem tomadas. Para tal, identifica, registra, mensura, e possibilita a análise e predição dos eventos econômicos que alterem o patrimônio de uma empresa. Uma organização que não possua um sistema contábil, que seja eficaz na evidenciação das reais oscilações de sua riqueza, não estará apta a garantir sua continuidade.

Já segundo Lopes de Sá (1973, p. 24), “a administração financeira tem como objeto o estudo do 'aparelho circulatório do dinheiro', analisando tudo que se refere a: organização financeira, previsão financeira, controle financeiro e execução financeira”.

Lima Netto (1978, p. 11) apresenta a seguinte definição: "a administração financeira cuida de planejamento, análise de investimentos, política de crescimento, financiamento, contabilidade, etc."

De acordo com Hoji (2004, p. 16), “o objetivo da administração financeira é maximizar o valor de mercado das empresas em longo prazo, pois dessa forma estará sendo aumentada a riqueza de seus proprietários (acionistas de sociedades por ações ou sócios de outros tipos de sociedade).” E acrescenta:

As empresas esperam que seus investimentos produzam retorno compatível com o risco assumido, por meio de geração de resultados econômicos e financeiros.

A administração financeira é um conjunto de ações e processos administrativos que envolvem o planejamento, a análise e o controle das atividades financeiras da empresa. O objetivo da administração financeira é melhorar os resultados apresentados pela empresa e maximizar o valor do patrimônio por meio da geração de lucro líquido provindo das atividades operacionais.

Porém, é muito comum que empresas deixem de realizar uma adequada administração financeira. Uma correta gestão financeira permite que se visualize a situação atual da empresa. Registros adequados possibilitam análises e cooperam com o planejamento para otimizar resultados.

Conforme o SEBRAE, a falta de administração financeira adequada pode causar os seguintes problemas:

- Não ter as informações corretas sobre saldo do caixa, valor dos estoques das mercadorias, valor das contas a receber e das contas a pagar, volume das despesas fixas e financeiras. Isso ocorre porque não é feito o registro adequado das transações realizadas;
- Não saber se a empresa está tendo lucro ou prejuízo em suas atividades operacionais, porque não é elaborado o demonstrativo de resultados;
- Não calcular corretamente o preço de venda, porque não são conhecidos seus custos e despesas;
- Não conhecer corretamente o volume e a origem dos recebimentos, bem como o volume e o destino dos pagamentos, porque não é elaborado um fluxo de caixa, um controle do movimento diário do caixa;

- Não saber o valor patrimonial da empresa, porque não é elaborado o balanço patrimonial;
- Não saber quanto os sócios retiram de pró-labore, porque não é estabelecido um valor fixo para a remuneração dos sócios;
- Não saber administrar corretamente o capital de giro da empresa, porque o ciclo financeiro de suas operações não é conhecido;
- Não fazer análise e planejamento financeiro da empresa, porque não existe um sistema de informações gerenciais (fluxo de caixa, demonstrativo de resultados e balanço patrimonial).

Ainda de acordo com o SEBRAE, as primeiras providências que a empresa deve tomar em relação às finanças são:

- Organizar os registros e conferir se todos os documentos estão sendo devidamente controlados;
- Acompanhar as contas a pagar e a receber, montando um fluxo de pagamentos e recebimentos; controlar o movimento de caixa e os controles bancários; fazer previsão de vendas e de fluxo de caixa;
- Classificar custos e despesas em fixos e variáveis, e definir a retirada dos sócios;
- Acompanhar a evolução do patrimônio da empresa, conhecer lucratividade e rentabilidade.

<http://www.sebrae.com.br/uf/distrito->

[federal/menu_EMPREENDEDOR_INDIVIDUAL/planejar/copy_of_financas\)](http://www.sebrae.com.br/uf/distrito-federal/menu_EMPREENDEDOR_INDIVIDUAL/planejar/copy_of_financas)

2.2 Administrador Financeiro

Conforme Sanvicente (1997, p. 22), "o objetivo do administrador financeiro é o mesmo da administração financeira: a máxima rentabilidade sobre os investimentos da empresa, sem comprometer sua liquidez." O administrador financeiro deve estar muito bem informado. Ele precisa estar atento a todas as informações externas à empresa que possam influenciar as tomadas de decisões, antecipando-se às mudanças e agindo com rapidez e eficiência.

Nesse sentido, o administrador financeiro tem várias atribuições além das ações que visem ao controle financeiro. Atualmente o administrador financeiro deve estar sempre se atualizando, interagindo com informações internas e externas para que suas decisões possam alavancar o desempenho da empresa no mercado em que atua:

O administrador financeiro é um indivíduo preocupado com a obtenção, a análise e o controle dos recursos financeiros e dos resultados econômicos da empresa ou de uma de suas atividades. Ele acompanha de perto o comportamento das entradas e saídas de fundos, do fluxo de caixa das atividades. Responsável pela elaboração, controle e análise dos dados financeiros, em conjunto com a contabilidade, elabora relatórios gerenciais e previsões financeiras de apoio à tomada de decisões. (SANVICENTE, 1997, p.17)

Segundo Hoji (2004, p. 23), as funções do administrador financeiro podem ser divididas em três tipos:

a) análise, planejamento e controle financeiro: consiste em coordenar, monitorar e avaliar todas as atividades da empresa, por meio de dados financeiros, bem como determinar o volume do capital necessário para executar o plano traçado; b) tomada de decisões de investimentos: diz respeito à destinação dos recursos financeiros para a aplicação em ativos correntes (circulantes) e não correntes (realizáveis a longo prazo e ativos permanentes); deve ser considerada a relação adequada de risco e retorno dos capitais investidos; c) tomada de decisões de financiamento: são tomadas para captação de recursos financeiros para o financiamento dos ativos correntes e não correntes, considerando-se a combinação adequada dos financiamentos a curto e longo prazos e a estruturação do capital.

De acordo com Sanvicente (1997, p. 17), qualquer que seja o título específico do seu cargo – diretor financeiro, tesoureiro, controlador, vice-presidente de finanças, gerente financeiro, etc. - é o indivíduo ou grupo de indivíduos preocupados com (1) a obtenção de recursos monetários para que a empresa desenvolva as suas atividades correntes e expanda a sua escala de operações, se assim for desejável, e (2) a análise da maneira (eficiência) com a qual os recursos obtidos são utilizados pelos diversos setores e nas várias áreas de atuação da empresa.

Para o administrador financeiro tomar decisões adequadas torna-se fundamental uma análise da situação econômico-financeira da empresa. Essas decisões são tomadas com base também na previsão dos efeitos que terão sobre o caixa e o lucro da empresa.

2.3 O Processo da Tomada de Decisão

Em todos os instantes somos obrigados a tomar decisões. Os contadores têm um importante papel no processo da tomada de decisão, não como responsáveis por decisões, mas como responsáveis pelo levantamento e pela informação de dados, por informações que apresentem dados válidos, números que meçam as quantidades pertinentes para a decisão a ser tomada. Muitos administradores querem que o contador faça recomendações sobre a decisão apropriada, embora saibam que na tomada de decisão a alternativa escolhida, na opinião do contador, sempre deve ser a mais viável e econômica.

Para Lacombe (2009, p. 438),

A tomada de decisões está presente em todas as funções do administrador: na fixação das metas e determinação dos recursos para atingi-las (planejamento); na divisão do trabalho e na atribuição das atividades a quem deve executá-las, bem como no grau de centralização e no relacionamento dos órgãos e das pessoas (organização); [...] na condução e motivação da equipe, na escolha do estilo de gestão (liderança); no equilíbrio, integração e sincronização das atividades (coordenação); na escolha das atividades que precisam ser controladas de perto, na decisão das informações necessárias para o controle, na aferição dos resultados e na tomada de medidas corretivas.

De acordo com Chiavenato (2011, p. 213), decisão é o processo de análise e escolha ou opção entre várias alternativas de curso de ação que a pessoa deverá seguir. Uma decisão precisa ser tomada sempre que um problema é apresentado e possuir mais de uma alternativa para a sua solução.

Já para Drucker (2001, p. 9), a decisão eficaz envolve um processo sistemático e de elementos claramente definidos, que exige os seguintes passos:

1. classificação do problema;
2. definição do problema;
3. especificação da resposta do problema;
4. decisão do que é certo, em vez do que é aceitável, respeitando as condições e/ou limites;
5. incorporação da própria decisão à ação e
6. teste da validade e da eficiência da decisão em relação ao rumo verdadeiro dos acontecimentos.

Os autores Pereira e Fonseca (1997, p. 218) apresentam o “Risco da decisão”, conforme a figura 1, como instrumento para análise da proporção do risco envolvido em um determinado processo de tomada de decisão, em função de duas variáveis importantes: a autonomia do decisor (poder de decisão) e a possibilidade de alcance do objetivo da decisão (viabilidade):

Se o decisor dispõe de autonomia ou poder e existe um alto grau de possibilidade de alcance do objetivo, os riscos são praticamente nulos e as consequências da decisão são previsíveis.

Se tanto a autonomia do decisor quanto as possibilidades do alcance do objetivo forem muito baixas, os riscos são desproporcionais e a decisão deve ser evitada.

Pouca autonomia com alta possibilidade de alcance do objetivo traz riscos pequenos.

Muita autonomia com pouca possibilidade de alcance inviabiliza a decisão.

		<u>VIABILIDADE</u>	
		<u>BAIXA</u>	<u>ALTA</u>
<u>PODER</u>	<u>ALTO</u>	<i>RISCO ELEVADO</i>	<i>RISCO NULO</i>
	<u>BAIXO</u>	<i>RISCO DESPROPORCIONAL</i>	<i>RISCO PEQUENO</i>

Figura 1 - Risco da decisão.

Fonte: Pereira; Fonseca (1997, p. 218)

O processo decisório não é único, nas diversas áreas. O administrador deve estar ciente das etapas de um processo decisório com o objetivo de buscar recursos para uma decisão pautada em critérios consistentes.

2.4 Elementos da Tomada de Decisão

Na realidade, antes da tomada de decisão existem elementos que a antecedem. Muitas informações, experiências ou treinamentos e observações são

tomados em consideração, de forma consciente ou inconsciente, antes do momento da decisão.

Para Simon (1960, p. 19), as decisões podem ser programadas ou não-programadas e requerem diferentes técnicas. “Decisões programadas são rotineiras e repetitivas e implicam procedimentos habituais ou especializados: por sua vez, decisões não-programadas têm caráter de novidade, assumem importantes consequências e sua forma é não-estruturada e de natureza complexa.”

TIPOS DE DECISÃO	TÉCNICAS DE TOMAR DECISÕES	
	Tradicionais	Modernas
PROGRAMADAS Decisões repetitivas e de rotina. A organização desenvolve processos específicos para tratá-las	1. Hábito 2. Rotina administrativa: procedimentos padronizados. 3. Estrutura da organização: expectativas comuns 4. Canais de informação bem definidos	1. Pesquisas operacionais: Análise matemática Modelos Simulação com computador 2. Processamento eletrônico de dados
NÃO-PROGRAMADAS Decisões políticas mal-estruturadas; tratadas como processos gerais de resolver problemas	1. Julgamento, intuição e criatividade 2. Normas práticas 3. Seleção e treinamento de executivos	Técnicas heurísticas de resolver problemas aplicadas a: a) treinamento de indivíduos que tomam decisões; b) montagem de programas heurísticos de computadores

Figura 2 - Técnicas tradicionais e modernas de tomar decisões.

Fonte: Simon (1960, p. 19)

Para entender que o pensar do processo decisório ocorre antes do instante da tomada de decisão é necessário considerar os seguintes elementos componentes deste mesmo processo: a experiência, o julgamento e o ambiente.

2.4.1 Experiência

Quanto maior for o número de situações vividas por uma pessoa e quanto maior for a diversidade dessas situações, maior será a qualidade da experiência por ela acumulada. De acordo com Securato (2007, p. 19), “quando pensamos em experiência é importante considerarmos o número de exposições a diferentes processos de decisão, o nível de responsabilidade do envolvido na tomada de decisão, com quem compartilhou ou se era a única e, finalmente, os resultados obtidos.”

A experiência vem com o tempo, mas é fundamental para uma organização expor ao máximo seu quadro à participação nos processos decisórios, fazendo assim com que esse tempo seja reduzido.

2.4.2 Julgamento

O administrador tomará sua decisão com base em sua experiência. Mas o julgamento requer dele algo mais, pois é o ato responsável pelo exame das possibilidades; ele é que determina se uma decisão será ou não efetivada em um determinado momento. Através do julgamento, principalmente do julgamento das análises empreendidas, é que se determina se um caso está ou não esclarecido e se realmente uma decisão poderá ser efetivada com sucesso.

Securato (2007, p. 20) coloca o seguinte sobre este assunto: “a fina arte da tomada de decisão do executivo consiste em não se tomar decisões que não possam ser efetivadas”, o que complementa a função do julgamento no processo decisório.

2.4.3 Ambiente

Deve-se verificar o ambiente em duas situações, ou seja, antes e depois da decisão ser tomada. A partir dessa verificação, o executivo é levado a uma base para a tomada de decisão, dentro da seguinte sequência:

- em primeiro lugar, procura respostas dentro da sua vivência (experiência), ou com algumas leves modificações;
- em segundo lugar, procura uma solução aceitável na experiência dos outros casos analisados;
- em terceiro lugar, surge o processo criativo para a solução do problema, o que sempre é mais difícil e requer a distância do enfoque habitual, o rompimento de barreiras sociais e auto-impostas a fim de encontrar uma nova solução.

Para evitar possíveis reações indesejadas, o administrador deve demonstrar uma ampla visão do ramo da atividade e conhecimento dos padrões que o mercado estabelece, deixando desta forma claro o processo decisório.

2.5 Etapas do Processo Decisório

A descrição detalhada das etapas para elaborar um processo de tomada de decisão não significa prender-se a uma relação burocratizante. Às vezes, etapas podem ser realizadas rapidamente pelo decisor. Com relação à ordem das etapas, dependendo da questão e do nível da decisão, ela pode ser invertida pelo decisor naturalmente.

2.5.1 Objetivos

Esta etapa sempre deve estar claramente definida no pensamento de um decisor. Cada problema tem um objetivo concreto: para o administrador da instituição financeira é a maximização do lucro; para o investidor, é conseguir o máximo de resultados e, no caso da concessão de crédito, é, através das análises, conseguir a sua aprovação, sempre levando em conta o risco.

2.5.2 Alternativas

Conforme Securato (2007, p. 24), “não sei se tomo esta decisão ou aquela, na realidade refere-se às possíveis alternativas que nos parecem ter condições de atingir o objetivo em questão.”.

É necessário que o decisor (tomador de decisão) liste todas as alternativas viáveis que possibilitem resolver o problema. A partir da listagem começa a análise das alternativas considerando os pontos fortes e fracos de cada uma. “Estas devem ser bem delineadas e elaboradas [...] não ter elementos em comum a fim de permitir a clara diferenciação entre as mesmas.” (SECURATO, 2007, p.24)

Determinados todos os fatores pertinentes da decisão, chega a hora de escolher a alternativa mais viável e colocar a decisão em prática. Caso haja erros ou for implementada de maneira inadequada é necessário reiniciar o processo.

3 A TOMADA DE DECISÃO EM RELAÇÃO À CONCESSÃO DE CRÉDITO

Para o processo de análise de crédito, pode haver dois tipos de cenários: cenários definidos pela conquista de clientes ou pela sua manutenção. Nas duas situações, além do decisor analisar, ele tem a obrigação de deferir um crédito e há necessidade de ter seu recebimento com retorno lucrativo. Isto ocorre em cada operação de crédito e exige do decisor, além de conhecimentos técnicos relativos à sua área, uma boa visão de mercado.

As decisões estratégicas adotadas por uma empresa para concessão de crédito são de fundamental conhecimento de um executivo da área, para o processo da tomada de decisão eficaz. A visão macro possibilita uma melhor assimilação das decisões relativas à atuação de uma empresa e permite ao analista de crédito uma maior garantia em relação à capacidade da empresa de atuar em diferentes segmentos.

O risco está presente em toda e qualquer operação de crédito, pois sempre existe a possibilidade de que fatores inesperados e adversos possam ocorrer e inviabilizar o cumprimento da obrigação estabelecida em um contrato. Conforme Silva (2003, p. 63), “Enquanto promessa de pagamento, há risco da mesma não ser cumprida.”

Pouco adianta ao credor ter garantido o direito de receber se o devedor não dispuser de recursos para satisfazer o pagamento. O analista, ao avaliar uma proposta de crédito, deve estar atento às diversas variáveis relacionadas ao risco do cliente e da operação, buscando informações sobre o passado do cliente, seu

presente (a viabilidade de seu investimento) e do seu futuro quanto à capacidade de pagamento. (SILVA, 2003, p. 63)

Segundo Silva (2003, p. 75)), “[...] a análise de crédito é a melhor ferramenta e presta grande contribuição para o gerenciamento de uma carteira de crédito saudável quanto à manutenção e aumento da mesma.”.

É a análise de crédito que possibilita identificar os riscos nas situações de empréstimo, evidenciar conclusões quanto à capacidade de pagamento do tomador, e fazer recomendações referentes à melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder.

3.1 Conceito de Risco

Securato (2002, p. 216) define risco como sendo “uma forma de medir quanto podemos perder em uma operação, em relação a um ganho médio estabelecido”.

Gitman (2010, p. 202) refere-se ao risco como sendo “a possibilidade de prejuízo financeiro, ou mais formalmente, a variabilidade de retornos associados a um determinado ativo.” Já Securato (2005, p. 379) afirma que o risco “está associado à probabilidade de fracasso de um dado evento.”.

Securato (2007, p. 42) se refere não só aos riscos da atividade bancária, mas também ao risco de qualquer ativo financeiro. Ensina que os tipos de risco são “sistemático ou conjuntural” e “não sistemático ou próprio.” Destaca que o primeiro consiste no risco que os sistemas econômico, político ou social impõem ao ativo,

enquanto o segundo consiste no risco intrínseco ao ativo e ao subsistema ao qual pertence, e é gerado por fatos que o afetam diretamente.

Em artigo apresentado no periódico *Resenha da Bolsa de Mercadorias e Futuros*, Duarte Junior (1996) apresentou o conceito de risco, que cobriria quatro grandes grupos: risco de mercado, risco operacional, risco de crédito e risco legal.

Risco de Mercado: depende do comportamento do preço do ativo em função das condições de mercado. Para entender e medir possíveis perdas devido às flutuações do mercado seria importante identificar e quantificar fatores que impactam a dinâmica do preço do ativo. Pode ser subdividido em quatro grandes áreas: acionária, câmbio, juros e mercadorias (commodities).

Risco Operacional: está relacionado a possíveis perdas resultantes de sistemas e/ou controles inadequados, falhas de gerenciamento e erros humanos, podendo ser separado em três grupos:

a) risco organizacional, que está relacionado a uma organização ineficiente, ou seja, a uma administração inconsistente e sem definição de objetivos de longo prazo, fluxo deficiente de informações internas e externas, responsabilidades mal definidas, fraudes, acesso a informações internas por parte de concorrentes;

b) risco de operações, que diz respeito a problemas como sobrecargas de sistemas (telefônico, elétrico, computacional), processamento e armazenamento de dados passíveis de fraudes e erros, confirmações incorretas, ou sem verificação criteriosa, etc;

c) risco de pessoal, que se refere a problemas como empregados não qualificados e/ou pouco motivados, de personalidade fraca, falsa ambição, carreiristas.

Risco de Crédito: está relacionado a possíveis perdas quando um dos contratantes não honra seus compromissos. Perdas, neste contexto, correspondem aos recursos que não mais serão recebidos. Pode ser subdividido em:

a) risco do país, quando o país suspende o pagamento dos recursos devidos às instituições estrangeiras, como no caso da moratória dos países latino-americanos;

b) risco político: quando existem restrições ao fluxo livre de capitais entre países, estados, municípios. Pode ser originário de golpes militares, novas políticas econômicas, resultados de novas eleições;

c) risco da falta de pagamento: quando uma das partes num contrato deixa de honrar os compromissos assumidos.

Risco Legal: engloba as possíveis perdas quando um contrato não pode ser legalmente amparado. Inclui riscos de perdas por documentação insuficiente, insolvência, ilegalidade, falta de representatividade e/ou autoridade por parte do negociador.

Conforme Securato (2007), todos os tipos de risco impactam os negócios de uma forma mais ou menos direta e podem comprometer os resultados esperados em torno de um dado investimento. As decisões que as pessoas e as empresas tomam são voltadas para o futuro, para onde convergem o risco, a certeza e a incerteza.

Os quatro grandes grupos de risco mencionados por Duarte Júnior encontram-se na Figura 3:

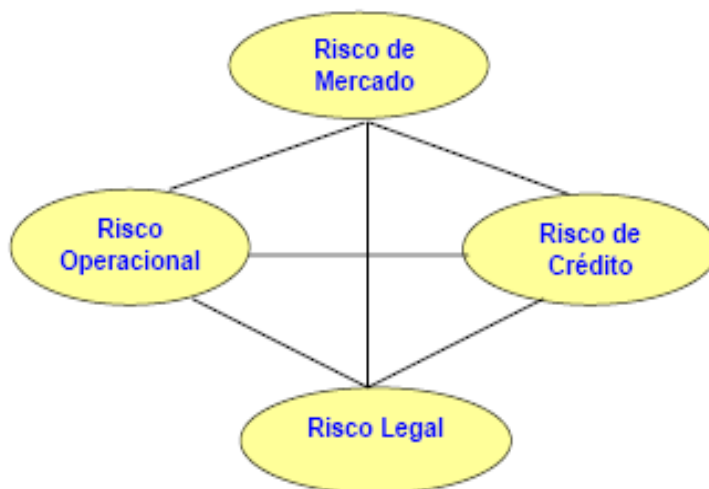


Figura 3 - Grupos de risco.

Fonte: Duarte Júnior (2007).

Conforme Silva (2003), os riscos podem ser classificados de várias formas, segundo as necessidades e objetivos pretendidos. A seguir serão agrupados em duas categorias básicas: internos e externos em relação à empresa.

3.2 Fatores Internos a Serem Considerados na Concessão de Crédito

Segundo Santos (2003, p. 17), os riscos internos à empresa são aqueles voltados à falta de experiência, à incompetência e à desonestidade dos administradores no gerenciamento da atividade operacional da empresa. Esses

riscos, segundo o autor, podem ser controlados, porém, são dependentes do grau de formação, da experiência e da especialização técnica dos administradores. Neste grupo classificam-se aqueles relacionados à capacidade.

Todos os riscos internos têm o poder de levar a empresa a sofrer uma deficiência de liquidez. Segundo Silva (2003, p. 223), “os índices de liquidez visam fornecer um indicador da capacidade da empresa de pagar suas dívidas, a partir da comparação entre os direitos realizáveis e as exigibilidades.”.

Sem liquidez a empresa acaba não encontrando recursos para cumprir suas prestações até o vencimento. Na situação de insolvência, mesmo que a empresa venda os seus ativos, não consegue pagar todos os seus débitos. Uma boa análise de risco calcula a probabilidade de insolvência de uma empresa.

Tanto o ambiente de atuação da empresa como o mercado no qual está inserida devem ser observados na análise do crédito, pois o conjunto de situações favoráveis e desfavoráveis ao pretendente do crédito é que vai determinar ou não o seu retorno, ou seja, o seu risco. Alguns tipos desse risco estão destacados a seguir.

3.2.1 Caráter

O caráter significa a intenção de pagamento. Mas, há uma grande dificuldade em identificar se alguém teve ou não a intenção de pagar suas dívidas, por isso a melhor maneira de identificar o caráter é através de informações financeiras obtidas junto a outros fornecedores.

Conforme Santi Filho (1997, p. 77), o caráter “refere-se à intenção de pagar”, isto é ao conjunto de boas e más qualidades intrínsecas à pessoa do proponente, face aos seus hábitos de pagamento.

Silva (2003, p. 130) afirma também que “[...] um individuo ou uma empresa pode atrasar um pagamento, ou mesmo deixar de pagar, em razão de não dispor de recursos, o que não é decorrência necessariamente de seu caráter.” Alguns devedores podem chegar a se desfazer de bens essenciais para honrar seus compromissos. Já outros não se dispõem a fazer qualquer esforço para tanto. Portanto, os dois grupos não possuem o mesmo caráter.

Gitman (2010, p. 696) afirma que “os dados históricos de pagamentos e quaisquer causas judiciais pendentes ou concluídas” devem ser utilizados na avaliação do caráter do proponente de operações de crédito.

Na mesma linha Blatt (1999, p. 42) também afirma que a "avaliação do caráter de uma pessoa é extremamente difícil e totalmente desvinculada da sua posição sócio-econômica ou cultural." Existem situações em que o cliente pode ter um bom caráter e não conseguir cumprir suas obrigações, independente de suas boas intenções. Também pode ocorrer do cliente ter um mau caráter e, apesar disso, honrar suas obrigações por necessidade ou conveniência.

Independentemente do cliente (pessoa jurídica ou pessoa física), devem ser observados, dentre outros, os aspectos relacionados à idoneidade, crédito de que desfruta, atuação na aplicação dos créditos, pontualidade e alteração de comportamento ou de procedimento. Silva (2003, p. 79) diz que “alguém é honesto até o dia em que deixa de ser.” Conclui-se então que é difícil a identificação das boas e más qualidades de uma pessoa quanto ao hábito de pagar contas.

Recomenda Blatt (1999) que o importante é ter uma boa informação do que o mercado pensa sobre o cliente.

3.2.2 Pontualidade

A pontualidade, por indicar o pagamento em dia de obrigações assumidas pelo cliente, deve ser considerada um fator de grande relevância no processo de análise de risco e crédito.

Conforme Securato (2007 p. 49), a pontualidade é considerada relevante para o conceito de crédito. Porém, há empresas que têm o costume de pagar suas contas em cartório para ter uma maior folga no seu capital de giro, e há também clientes novos que pagam com pontualidade seus empréstimos e que, gradativamente, vão adquirindo maiores limites de crédito, até que, repentinamente, desaparecem e não pagam ao credor.

De qualquer forma, a falta de pontualidade de um credor é motivo de desconfiança, o que faz aumentar o risco para concessão de crédito. É importante destacar também que até mesmo uma empresa com dificuldades financeiras pode não atrasar os pagamentos junto a todos os seus fornecedores, mantendo a pontualidade com alguns credores que são mais utilizados como fonte de referência na consultas pré-liberação de crédito.

De acordo com Santi Filho (1997, p. 16), são três as formas usuais de identificação da pontualidade:

- por meio de informações obtidas junto às organizações que mantêm relacionamento comercial/bancário com o cliente. Tendo em vista que é possível uma empresa em dificuldades financeiras não atrasar pagamentos para alguns de seus credores, com o objetivo de indicá-los como fontes de informações, a pesquisa deve abranger, também, outras entidades além daquelas sugeridas pelo cliente;

- por meio de convênios com organizações que se dedicam exclusivamente a levantar e prestar informações sobre o assunto (SPC – Serviço de Proteção ao Crédito, SERASA – Centralização do Serviço de Bancos S.A., CADIM – Cadastro de Inadimplentes da União etc.);

- no caso de bancos, pela manutenção de um bom relacionamento com executivos das diversas instituições da praça ou da região, sempre com a cautela de avaliar se eles estão mantendo o compromisso de efetivamente contribuir para a redução dos riscos do conjunto ou se estão tentando livrar-se de algum cliente incômodo (atestando sua pontualidade com o objetivo de empurrá-lo a outra instituição de crédito).

Deve-se ressaltar que a pontualidade, por si só, não determina o conceito de caráter do cliente.

3.2.3 Restrições Financeiras

A principal fonte para obtenção de informações sobre restrições são os cartórios. Por isso, este trabalho focalizará mais este aspecto. De acordo com Santi Filho (1997, p. 17), as anotações de restrições devem incluir as do próprio cliente, de

seus cotistas, principais acionistas, controladores, dirigentes e das demais empresas que eventualmente formem um grupo empresarial.

A Lei nº 9.492/97 (Lei de Protestos) define, em seu art. 1º, o protesto como ato formal e solene pelo qual se prova a inadimplência e o descumprimento de obrigação originada em títulos e outros documentos de dívida.

É o Protesto de Títulos o meio legal para registrar o não pagamento dos títulos de crédito (cheques, notas promissórias, duplicatas, letras de câmbio) e títulos executivos extrajudiciais e demais documentos de dívida, destinados a comprovar a obrigação que o devedor tem para com seu credor. A falta de pagamento desses títulos ou documentos de dívida em seus respectivos vencimentos dá ao credor o direito de encaminhá-los a protesto.

Além dos protestos, no entanto, de conhecimento geral, tais como:

- Recuperação Judicial (antiga “Concordata”)
- Falência
- Ações judiciais e de penhora
- Emissão de cheques sem fundos
- Atraso no pagamento de impostos
- Situação irregular no comércio exterior (SANTI FILHO, 1997, p. 17)

3.2.4 Capacidade

A capacidade das empresas é mensurada por meio dos responsáveis pela área administrativa e comercial, isto é, quanto à sua habilidade e competência de gestão, e também pela própria capacidade física das empresas. Segundo Resende (2003, p. 37): "o conceito de habilidade está mais relacionado com a maneira de executar tarefas, aplicar conhecimentos, de agir, de pensar". A habilidade favorece a aplicação da competência e da aptidão.

No entanto, a capacidade física é de mais fácil análise que a administrativa, pois através de uma simples visita é possível conhecer as instalações, os métodos de trabalho e o grau de tecnologia utilizados pela empresa.

Já a habilidade administrativa e técnica do pessoal de uma empresa, que nem sempre é fácil de constatar, pode ser avaliada através da apreciação do seu currículo.

Para Silva (1993, p. 149), capacidade "é a habilidade, a competência empresarial do indivíduo ou administradores e o potencial de produção ou comercialização da empresa."

Já Blatt (1999, p. 44) destaca que a "capacidade consiste nas qualidades e competências do indivíduo em gerir sua vida pessoal, profissional ou empresarial." Santi Filho (1997, p. 29) a considera um dos aspectos mais difíceis de avaliação de risco e diz que é "tido como aspecto subjetivo do risco, à medida que os instrumentos disponíveis para sua análise e os resultados obtidos estão muito mais relacionados com a percepção de quem analisa do que com os dados e informações propriamente ditos."

A capacidade considera se os ganhos ou o desempenho operacional e financeiro do cliente permitirão a geração de recursos para efetuar o pagamento da obrigação assumida.

3.2.5 Estrutura organizacional da empresa

O analista de crédito precisa conhecer a estrutura organizacional da empresa para que possa ter uma maior precisão na sua análise. Segundo SILVA (2003, p. 80), “as empresas estão cada vez mais conscientes de que uma administração aberta e disposta a prestar informações (ao mercado, aos acionistas, aos credores, ao governo e à comunidade em geral) possibilita desfrutar da confiança dos diversos segmentos da própria sociedade.”

Resumindo, pode-se dizer que existem alguns aspectos importantes na estrutura organizacional da empresa que devem ser analisados. Por exemplo, na produção, deve-se analisar o grau de tecnologia e modernização utilizado e compará-lo ao dos concorrentes, não esquecendo que a melhor estrutura é aquela que consegue chegar a um produto de melhor qualidade com o menor custo possível. Também um sistema eficiente de informações gerenciais é fundamental para uma empresa ser considerada bem organizada.

Há muitas informações que podem ser preciosas no momento da análise de crédito. Essas informações podem ser obtidas em diversas áreas, como a de produção, administração, finanças e marketing.

3.2.6 Idade das empresas

A idade da empresa deve ser observada com muito cuidado por um analista de crédito, pois, conforme pesquisas elaboradas pelo SEBRAE, a maior incidência de insolvência nas empresas do Brasil acontece no período de três a seis anos a partir do ato constitutivo.

Segundo o SEBRAE, 35% das empresas “quebram” antes de completar 1 ano de vida, 44% das empresas fecham suas portas antes de completar 2 anos de fundação e 56% das empresas vão à falência antes dos três anos da abertura. Assim, com base nessas estatísticas, quanto maior o tempo de vida da empresa maior a probabilidade de ela continuar em funcionamento.

O SEBRAE realizou uma pesquisa nacional para a avaliação das taxas de sobrevivência e de mortalidade das micro e pequenas empresas brasileiras. Das 14.181 entrevistas, realizadas entre 25 de abril e 30 de junho de 2007, foram apuradas as taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas (MPE).

Anos de existência das empresas	Ano de constituição formal das empresas (Triênio 2002-2000)	Taxa de sobrevivência (A)	Ano de constituição formal das empresas (Triênio 2005- 2003)	Taxa de sobrevivência (B)	Variação da taxa de sobrevivência (B-A)
Até 2 anos	2002	50,6%	2005	78,0%	+27,4%
Até 3 anos	2001	43,6%	2004	68,7%	+25,1%
Até 4 anos	2000	40,1%	2003	64,1%	+24,0%

Figura 4 - Taxas de sobrevivência.

Fonte: SEBRAE (acesso em 4 de julho de 2011)

Anos de existência das empresas	Ano de constituição formal das empresas (Triênio 2002-2000)	Taxa de mortalidade (A)	Ano de constituição formal das empresas (Triênio 2005-2003)	Taxa de mortalidade (B)	Varição da taxa de mortalidade (B-A)
Até 2 anos	2002	49,4%	2005	22,0%	- 27,4%
Até 3 anos	2001	56,4%	2004	31,3%	-25,1%
Até 4 anos	2000	59,9%	2003	35,9%	-24,0%

Figura 5 - Taxas de mortalidade.

Fonte: SEBRAE (acesso em 4 de julho de 2011)

Silva (2003, p. 83) ressalta que “mesmo que no grupo de empresas insolventes haja uma maior concentração na faixa de até nove anos de idade, não podemos negar que empresas antigas possam quebrar nem que empresas novas não possam ser saudáveis.” Portanto, este fator depende muito de cada situação a ser analisada e do *feeling* do analista de créditos.

De acordo com Valeri (2008), os pedidos de falência tiveram queda de 35,1% em 2007, em comparação com 2006. Segundo o indicador SERASA de Falências e Recuperações, o ano de 2007 fechou com um total de 2.721 requerimentos de falência, ante 4.192 registros em 2006. As falências decretadas acompanharam o movimento e caíram 25,2% no período. Em 2007 foram decretadas 1.479 falências, contra 1.977 do ano anterior.

Já os pedidos de recuperação judicial de empresas, segundo Valeri (2008), aumentaram 6,7% em 2007, na mesma base de comparação. Em 2007, foram requeridas 269 recuperações judiciais, contra 252 do ano anterior. As recuperações deferidas no período também cresceram. De acordo com o indicador, a alta foi de 25%: foram 195 deferimentos em 2007, contra 156 em 2006.

Em estudo realizado por uma das tradicionais empresas no setor de informações sobre crédito, a DUN & BRADSTREET, extraído do livro de Weston e

Brigham (1989, p.688), foram identificadas as seguintes causas para a falência de empresas de forma geral, conforme é apresentado na figura 6:

FATORES DE RISCO	% DO TOTAL
1. Incompetência administrativa	45,6
2. Necessidade de experiência administrativa	42,8
3. Negligência + Fraude + Desonestidade + Desastres	1,5
4. Razões desconhecidas	10,1
TOTAL	100

Figura 6 - Causa de falência de empresas.
 Fonte: Weston e Brigham (1989, p.688).

Portanto, o analista de crédito deve fazer visitas periódicas às empresas, com o intuito de obter as informações citadas acima. Além de levantar informações complementares e esclarecer dúvidas sobre a atividade operacional da empresa, pois essas informações servirão como base para a melhora do gerenciamento do crédito de seus clientes.

3.2.7 Capital

O capital refere-se à situação econômico-financeira da empresa. É um fator importante em uma análise de crédito, pois demonstra a relação dos seus bens e de suas obrigações confrontando-os para evidenciar a liquidez de seus recursos.

Para Braga (1999, p. 117), o capital “resume-se à situação econômica da empresa.” Gitman (2010, p. 696), por outro lado, afirma que capital “é a solidez financeira do solicitante, conforme indicada pelo patrimônio líquido da empresa.”

O capital é analisado através dos índices financeiros e é através da análise dos demonstrativos financeiros, informados pela contabilidade, que obtêm-se informações valiosas sobre o desempenho e a solidez de determinada empresa, constituindo-se em uma ferramenta eficiente para o gestor de crédito.

No caso específico das micro e pequenas empresas, Santi Filho (1997, p.61) destaca que os relatórios contábeis fornecidos, base fundamental para análise, “não estão em completo acordo com a respectiva realidade. Geralmente, são elaborados por escritórios de contabilidade externos à empresa e cumprem finalidades basicamente fiscais.”

Para algumas pessoas físicas, como por exemplo, um caminhoneiro, não existe a apresentação de demonstrativos financeiros, mas o analista deverá fazer uma análise da sua capacidade financeira para pagamento por meio de informações obtidas com o próprio e com terceiros.

Quando se trata de pessoas jurídicas, a análise do capital envolverá diversos aspectos: análise de índices, análise dinâmica, evolução patrimonial, análise do fluxo de caixa, etc.

Santi Filho (1997, p. 62), considera instrumentos básicos de avaliação “a análise do perfil empresarial, o exame da rentabilidade do patrimônio líquido e a avaliação do IOG – Investimento Operacional em Giro.”

Portanto, o capital compreende a situação econômico-financeira e patrimonial do cliente, devendo ser compatível com a atividade desenvolvida e com o empréstimo solicitado.

3.3 Fatores Externos a Serem Considerados na Concessão de Crédito

Também chamados de “condições”, os fatores externos e macroeconômicos são aqueles que não estão sob o controle da empresa e que podem afetar o funcionamento e a situação econômica e financeira da empresa. Como exemplo, podem-se citar as decisões de política econômica, o desaquecimento de um setor específico da economia, assim como o comportamento do mercado de uma forma geral. Todos esses fatores externos podem influenciar o nível de atividade de certos tipos de empresas.

Conforme Santi Filho (1997, p. 47), “condições envolvem fatores externos à empresa. Integram o macroambiente em que ela atua e fogem de seu controle.” Toda empresa está envolvida em um sistema de macroambiente, onde diversas forças e fatores exercem influência sobre ela. Podem ser citados como exemplos o governo, as conjunturas nacional e internacional, bem como a natureza e a ecologia.

Conforme Silva (1993, p. 140), “a força do macroambiente manifesta-se tanto de forma positiva, representando oportunidades, quanto de modo negativo, trazendo ameaças” à situação econômica de uma empresa.

Os fatores externos são representados através das condições econômicas e também dos acontecimentos considerados “acidentais”. Estes acontecimentos são fenômenos que fogem do normal, como, por exemplo, a “quebra” de uma economia no mercado global (crises como as da Rússia, México, Argentina), atos de terrorismo (o atentado de 11 de setembro), ou mesmo fenômenos de ordem natural (secas prolongadas que afetam a produção de energia ou a produção de alimentos).

Na sequência são descritos alguns fatores externos, de forma mais detalhada.

3.3.1 Influência do ramo de atividade

Existem empresas que dependem do bom desempenho de outras empresas, para obterem êxito em suas atividades.

Conforme Silva (2003, p. 85), “As empresas cujo ramo de atividade está diretamente relacionado com outro sofrem suas influências. Por exemplo, o desaquecimento do ramo de construção civil afeta diretamente o desempenho das empresas de materiais de construção, empreiteiras e olarias.”

Existem alguns ramos de atividade que são muito sensíveis aos problemas de liquidez. Porém, deve-se ressaltar que existem empresas sólidas em ramos de atividades sensíveis, assim como existem empresas de elevado risco atuando em mercados estáveis. Cada caso é um caso e deve ser analisado com o devido cuidado e perícia.

3.3.2 Sazonalidade do produto

Conforme Mesquita (2008), sazonalidade é uma qualidade que se verifica em uma estação. Em sentido amplo, corresponde a padrões uniformes de

desempenho ao longo de determinados períodos, relacionados às estações climáticas.

Os efeitos da sazonalidade podem ser descritos da seguinte forma: em determinados períodos, há um aumento substancial nas vendas, que pode até ser previsível em termos de sua ocorrência, mas não em sua real amplitude. A principal dificuldade está relacionada à necessidade de ampliar alguns itens como estoques, vendedores, promoções, entre outros. Há um investimento para poder suprir um possível aumento de demanda. Como o crescimento da demanda não pode ser previsto com precisão, incorre-se automaticamente em uma elevação do risco.

Empresas que são afetadas pela sazonalidade, como por exemplo, empresas produtoras de sorvete, devem dirigir sua produção à estação de maior demanda. Nesse caso, é necessário um capital de giro no período em que a comercialização do produto é menor, e esta necessidade afeta diretamente o seu resultado final (lucro ou prejuízo), pois ficará suscetível às taxas de juros. O ideal é que ocorra um equilíbrio entre a oferta e a demanda durante o ano todo, evitando a sazonalidade e os fatores indesejáveis por ela causados.

3.3.3 Moda

Empresas cujo produto varia de acordo com a moda têm a necessidade de ter seus estoques atualizados constantemente. A inserção desses produtos no mercado depende primeiramente da renovação do seu estoque, que jamais pode estar desatualizado, caso contrário, os produtos não serão vendidos. Exemplos de

empresas que estão sujeitas ao modismo são as indústrias de calçados e de confecções.

3.3.4 Essencialidade

A essencialidade do produto é um outro fator de destaque. Bens essenciais têm uma demanda menos elástica do que os demais bens, considerados supérfluos. Mesmo que os preços subam os consumidores não podem dispensá-los, sendo assim, as variações relativas à sua procura costumam ser menores em relação às variações de seus preços. Como exemplos de produtos essenciais podem-se citar os alimentos, o combustível, o gás de cozinha, entre outros.

3.3.5 Porte da empresa

As empresas de pequeno porte são as que estão mais suscetíveis às crises, o que não significa que as demais empresas não possam “quebrar” também. Porém, com a globalização da economia, existe uma maior exigência quanto à competitividade das empresas e à qualidade de seus produtos. No dizer de Silva (2003, p. 87), “quem desprezar essa realidade, seja grande ou pequeno, correrá o risco de desaparecer.” E o autor prossegue:

Cabe enfatizar que a pequena empresa, em todos os ramos que foram observados, caracteriza-se por uma maior dependência de recursos de terceiros, além de apresentar carência de um sistema de informação gerencial, que, ainda simples, possibilite aos seus proprietários uma tomada de decisão mais segura. (SILVA, 2003, p.87)

A Tabela 1, a seguir, torna evidente esta questão.

Tabela 1 - Insolvência das empresas brasileiras segundo o porte.

PORTE DE EMPRESAS	CONCORDATA		FALÊNCIA		TOTAL	
	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%
PEQUENAS	95	61%	137	85%	232	73%
MÉDIAS	33	21%	18	11%	51	16%
GRANDES	28	18%	7	4%	35	11%
TOTAL	156	100%	162	100%	318	100%

Fonte: Silva (1993, p. 88).

Portanto, observa-se que, independente do porte, todas as empresas são suscetíveis a crises, em maior ou menor grau, dependendo não só de seu porte, mas também de outros fatores, conforme os aqui mencionados.

3.3.6 Região geográfica

Ao longo do tempo, observou-se que algumas empresas do mesmo ramo, mas em diferentes regiões geográficas, apresentam situação econômico-financeira diferenciada. Isto não significa que não se deve operar com tais empresas. Porém, o que se deve ter são alguns conhecimentos fundamentais a seu respeito, como por exemplo, conhecer os motivos que determinam a menor rentabilidade da região e, sobretudo, conhecer o patrimônio pessoal de seus sócios, pois em diversos casos, e apesar dos demonstrativos contábeis não sugerirem um boa situação financeira, o patrimônio dos proprietários pode ser extremamente representativo, incumbindo assim ao analista de crédito a obrigação de aumentar o nível de observação no método de análise de crédito.

O SEBRAE realizou uma pesquisa nacional em 2010 sobre o número das empresas que formalmente se constituíram nos anos de 2004 a 2009. O cálculo das amostras foi feito em cada um dos estados. A distribuição foi por porte e setor de atividade econômica, com um intervalo de confiança de 95%, conforme mostra a figura 7.

REGIÃO / UF	Microempresa				Pequena empresa				TOTAL
	ME	Indústria	Comércio	Serviços	PE	Indústria	Comércio	Serviços	MPE
TOTAL	13.386	1.618	6.801	4.967	795	131	319	345	14.181
Norte	2.978	360	1.513	1.105	177	27	83	67	3.155
AC	322	38	164	120	20	2	15	3	342
AP	345	41	176	128	20	3	11	6	365
AM	498	61	253	184	29	6	10	13	527
PA	626	76	318	232	37	6	14	17	663
RO	458	55	232	171	27	5	11	11	485
RR	294	36	149	109	18	3	8	7	312
TO	435	53	221	161	26	2	14	10	461
Nordeste	4.019	486	2.041	1.492	239	41	92	106	4.258
AL	389	48	197	144	23	4	10	9	412
BA	620	74	315	231	36	7	14	15	656
CE	496	60	252	184	29	6	10	13	525
MA	427	52	217	158	26	4	10	12	453
PB	397	47	202	148	23	3	10	10	420
PE	507	61	258	188	31	6	12	13	538
PI	383	48	194	141	23	4	8	11	406
RN	434	52	220	162	26	4	10	12	460
SE	366	44	186	136	22	3	8	11	388
Centro-Oeste	2.224	269	1.130	825	132	23	50	59	2.356
DF	514	63	261	190	30	5	11	14	544
GO	699	84	356	259	42	8	16	18	741
MT	537	66	272	199	32	6	12	14	569
MS	474	56	241	177	28	4	11	13	502
Sudeste	2.275	275	1.156	844	135	22	51	62	2.410
ES	407	50	207	150	24	3	9	12	431
MG	544	65	277	202	32	6	12	14	576
RJ	497	61	252	184	30	5	11	14	527
SP	827	99	420	308	49	8	19	22	876
Sul	1.890	228	961	701	112	18	43	51	2.002
PR	647	78	329	240	39	5	15	19	686
RS	694	83	352	259	40	7	15	18	734
SC	549	67	280	202	33	6	13	14	582

Figura 7 - Distribuição da amostra por Região Geográfica (14.181 entrevistas)

Fonte: SEBRAE (acesso em 4 de julho de 2011)

As amostras foram calculadas com base em dados cadastrais da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), do Cadastro Central de Empresas do IBGE (CEMPRE), do Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) da Secretaria da Receita Federal e das Juntas Comerciais Estaduais.

Regiões/ano	Status	2009	2008	2007	2006	2005	2004
Norte	ativas	70,1	71,6	72,2	52,5	48,4	46,6
	extintas	29,9	28,4	27,8	47,5	51,6	53,4
Nordeste	ativas	81,1	71,0	61,4	53,3	46,6	37,3
	extintas	18,9	29,0	38,6	46,7	53,4	62,7
Centro-Oeste	ativas	78,4	65,4	62,5	50,6	45,4	46,1
	extintas	21,6	34,6	37,5	49,4	54,6	53,9
Sudeste	ativas	83,9	71,9	60,9	51,1	43,3	38,9
	extintas	16,1	28,1	39,1	48,9	56,7	61,1
Sul	ativas	76,1	63,4	63,7	47,1	39,9	41,1
	extintas	23,9	36,6	36,3	52,9	60,1	58,9

Figura 8 - Taxas de sobrevivência e mortalidade por regiões administrativas e Brasil (em %).
 Fonte: SEBRAE (acesso em 4 de julho de 2011)

Conforme demonstrado na figura 8, as Regiões Sudeste e Nordeste apresentam uma queda constante, ao longo do período, na quantidade de empresas que encerram suas atividades, e são as regiões que apresentam a menor taxa de mortalidade em 2009 para as empresas com até dois anos, ou seja, 16,1% e 18,9%, respectivamente.

Os estados com melhores resultados quanto à sobrevivência de MPes constituídas em 2008 são Espírito Santo, Minas Gerais e Sergipe, com mais de 85% de empresas que não fecharam suas portas (ver figura 9).

Em contrapartida, os Estados de Roraima, Acre e Amapá apresentaram as maiores taxas de mortalidade, e em Roraima mais da metade das empresas paralisou suas atividades antes de completar dois anos de atividade, conforme demonstrado na figura 10.

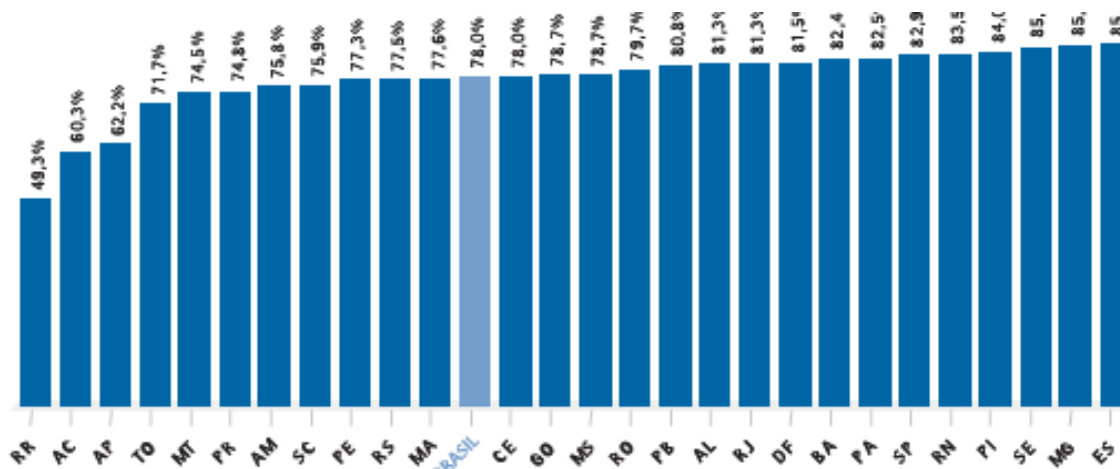


Figura 9 - Taxa estadual de sobrevivência de MPEs constituídas em 2008.
Fonte: SEBRAE.

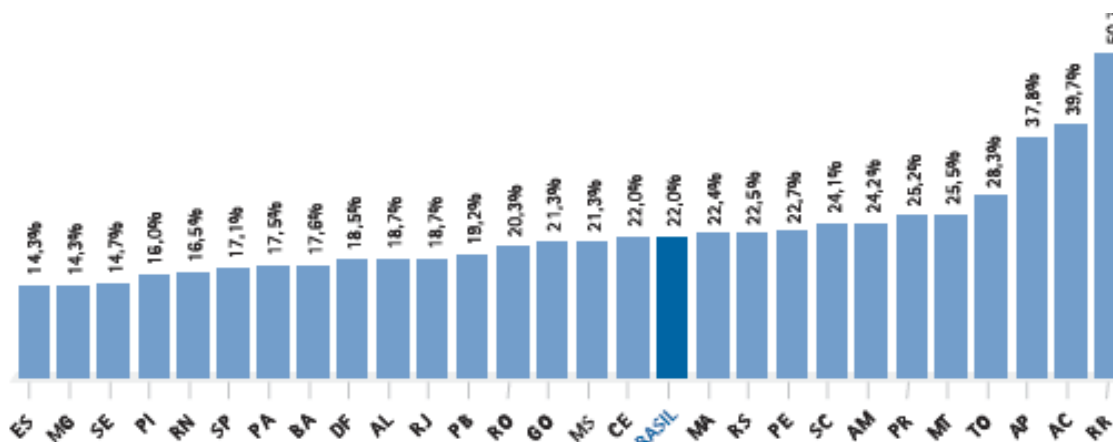


Figura 10 - Taxa estadual de mortalidade de MPEs constituídas em 2008.
Fonte: SEBRAE.

3.4 Possíveis Medidas a Adotar para Minimizar o Risco na Concessão de Crédito

O grande objetivo da análise de crédito é minimizar o risco na concessão de crédito, com a aplicação de práticas preventivas para evitar a inadimplência. E uma das formas de proteção ao risco de inadimplência consiste na obtenção de garantias.

Define-se garantia, conforme Weston (2000, p. 501), em seu aspecto de risco, como a vinculação da concessão do empréstimo a uma responsabilidade conversível em numerário que assegure a sua liquidação. A finalidade da garantia, como diz Santos (2003, p.33), é evitar que fatores imprevisíveis, ocorridos após a concessão de crédito, impossibilitem a liquidação do empréstimo. Estes fatores são de natureza sistemática ou externa à atividade, podendo ser por fatores climáticos, cambiais, política fiscal, morte do principal dirigente da empresa, incêndio, entre outras causas.

O Banco Central avalia a garantia como sendo uma das regras da boa técnica bancária e estabelece que os bancos comerciais, na realização de operações de crédito, devem exigir dos clientes garantias adequadas e suficientes para assegurar o retorno do capital aplicado. Existem várias modalidades de garantias exigidas pelos bancos na concessão do crédito.

As garantias podem ser divididas em reais e pessoais, e seu montante dependerá da avaliação executada pelo analista de crédito. Serão apresentadas, a seguir, as principais: aval, fiança, penhor, hipoteca, anticrese e alienação fiduciária.

3.4.1 Pessoais

As garantias pessoais são apenas a promessa de pagamento, quando pessoas físicas ou jurídicas assumem a posição de avalistas ou fiadores, honrando o pagamento referente à operação de crédito caso o cliente não o faça.

Conforme Silva (1993, p.161), imagina-se que, pela abrangência, a garantia pessoal seja melhor que a real, porém isto não é verdade, pois com a garantia pessoal não se adquire a preferência sobre o patrimônio do devedor. Entre as garantias pessoais, há o aval e a fiança, que seguem abaixo.

Quando o aval ou fiança for dado por pessoa jurídica, deverá ser verificado no contrato ou estatuto social da empresa se existe esta possibilidade expressa no contrato, pois se não houver, o aval ou a fiança não terão validade jurídica.

3.4.1.1 Aval

O aval é uma garantia pela qual o avalista assume a mesma responsabilidade jurídica do avalizado, atuando de forma solidária quanto à liquidação do débito. O avalista é quem concede o aval. O avalizado é a pessoa que recebe o aval. Não existe aval em contrato, somente em títulos de crédito com a assinatura do avalista no verso desse documento. (Código Civil Anotado. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2003, p. 482)

A lei não exige a assinatura conjunta de marido e mulher para validade do

aval. No entanto, recomenda-se a obtenção do aval de ambos, porque, em caso de execução judicial, o cônjuge que não prestou o aval poderá pedir a exclusão de sua parte nos bens comuns do casal, impedindo que a totalidade dos bens seja penhorada.

Uma operação de crédito pode ter mais de um avalista e, caso o devedor não cumpra com a obrigação, é concedido ao credor o direito de cobrar a dívida de qualquer um dos avalistas, inclusive sem precisar cobrar do devedor principal. Mas para tal segurança é recomendável que o responsável pela carteira de crédito tome cuidado ao exigir a assinatura de um avalista, atentando para que o título esteja legível e bem formalizado, conferindo, além da assinatura, os poderes de quem assinou (mediante procuração, estatuto ou contrato social), assegurando-se de que o avalista e os dados sejam os mesmos citados no contrato e que o valor do título de crédito seja suficiente para cobrir o valor do crédito, com os respectivos encargos.

3.4.1.2 Fiança

Segundo Sílvio Rodrigues (2004, p. 396), a fiança é:

Uma espécie do gênero garantia. A garantia pode ser real, e ela o é quando o devedor fornece um bem móvel ou imóvel para responder, preferencialmente, pelo resgate da dívida, como na hipótese do penhor ou da hipoteca, ou pode ser pessoal, como quando terceira pessoa se propõe a pagar a dívida do devedor, se este o não fizer.

Diferentemente do aval, a fiança oferecida por pessoa física só tem validade se o cônjuge concordar. A fiança oferecida por pessoa jurídica tem que ser

necessariamente assinada por pessoas que tenham poderes para tal, conforme informação constante no estatuto social da empresa:

É comum as empresas exigirem de seus clientes fiança bancária. É uma forma de, não confiando na solidez de seu cliente, ou por não disporem de uma estrutura de análise que lhes possibilite avaliar o risco de crédito, acobertarem-se com a fiança prestada pelo banco para determinados limites de crédito. Também a fiança é uma obrigação acessória, extinguindo-se quando cumprida a obrigação principal. A fiança é tratada nos artigos 1.491 a 1.504 do Código Civil e nos artigos 256 a 263 do Código Comercial. (SILVA, 2003, p.162).

A fiança é um contrato que estabelece uma obrigação acessória de garantia de cumprimento de uma outra obrigação. Por este contrato, uma pessoa garante satisfazer ao credor uma obrigação assumida pelo devedor, caso este não a cumpra.

3.4.2 Reais

As garantias reais são aquelas em que o próprio devedor, ou alguém em seu lugar, destina todo ou parte de seu patrimônio para assegurar o cumprimento da obrigação assumida.

Segundo Rodrigues (2003, p. 259), "a garantia real se apresenta quando o devedor separa de seu patrimônio um bem e o destina, primordialmente, ao resgate de uma obrigação".

Gomes (2004, p. 491) define as garantias reais como sendo "o que confere a seu titular a prerrogativa de obter o pagamento de uma dívida com o valor de um bem aplicado exclusivamente à sua satisfação".

No dizer de Pereira (2004, p. 217), "a noção básica dos direitos reais de garantia é ainda mais simples do que as de gozo ou fruição, pois tão-somente revela a vinculação de certo bem do devedor ao pagamento da dívida, sem conferir ao credor a fruição da coisa em si".

Os direitos reais de garantia são o penhor, a hipoteca, anticrese e a alienação fiduciária.

3.4.2.1 Penhor

"Constitui-se o penhor pela transferência efetiva da posse que, em garantia do débito ao credor ou a quem o represente, faz o devedor, ou alguém por ele, de uma coisa móvel, suscetível de alienação." (art. 1.431 do Código Civil)

"O penhor permite, no caso de falência, que o credor seja pago preferencialmente em relação aos demais credores e desde que respeitada a preferência dos créditos [...]." (SILVA, 2003, p. 157)

O penhor é um direito real de garantia sobre bens móveis. Ele surge através de um contrato formal, e depende da efetiva entrega da posse. Vale ressaltar que não se usa o verbo "penhorar" mas "empenhar", cujo significado é "dar em penhor".

3.4.2.2 Hipoteca

“A hipoteca deve ser registrada, podendo ser em primeiro, segundo, terceiros graus, desde que o credor se satisfaça em obedecer à ordem de execução.” (ÁVILA, 1992, p. 102)

Após a liquidação da dívida, a hipoteca será liberada e deve ocorrer o cancelamento junto ao cartório.

É uma garantia normalmente utilizada para operações de longo prazo, tendo como objetivo dar segurança à instituição/empresa ao ter bens imóveis lastreando a operação de crédito. No entanto, o simples fato de se constituir uma garantia hipotecária não representa, por si só, a segurança da liquidez do crédito. Na atividade de concessão de crédito, o importante é o retorno dos créditos nos prazos previstos, que é conseguido com uma análise global do risco assumido, ou seja, a análise de crédito é fundamental para a sua concessão.

3.4.2.3 Anticrese

Segundo França (1999, p. 560), “anticrese é a limitação da garantia à propriedade de um bem imóvel de determinado devedor, ou de outrem para ele, limitação essa que se caracteriza pela transferência da posse do mesmo bem ao credor, com o escopo de este lhe auferir frutos e rendimentos, para levá-los à conta de obrigação principal e dos juros, ou apenas dos juros.”.

Diniz (2004, p. 516), por sua vez, diz que “a anticrese é o direito real sobre imóvel alheio, em virtude do qual o credor obtém a posse da coisa, a fim de perceber-lhe os frutos (rendimentos) e imputá-los no pagamento da dívida, juros e capital, sendo, porém, permitido estipular que os frutos sejam, na sua totalidade, percebidos à conta de juros.”.

A anticrese é um instituto civil, espécie de direito real de garantia, ao lado do penhor e da hipoteca, no qual o devedor, ou representante deste, entrega um bem imóvel ao credor, para que os frutos deste bem compensem a dívida.

É sempre oriundo de um contrato, não existe anticrese originada pela lei, como ocorre nos outros dois institutos citados anteriormente. Como exemplo deste direito temos o imóvel locado, pois quem passa a receber o valor do aluguel é o credor até que cesse a dívida.

3.4.2.4 Alienação fiduciária

A alienação fiduciária em garantia consiste na transferência feita pelo devedor ao credor da propriedade resolúvel¹ e da posse indireta de um bem infungível (CC, art. 1.361) ou de um bem imóvel (Lei n. 9.514/97, arts. 22 a 33), como garantia de seu débito, resolvendo-se o direito do adquirente com o adimplemento da obrigação, ou seja, com o pagamento da dívida garantida. Um exemplo que se pode citar é a documentação de veículos financiados, em que fica

¹ Propriedade resolúvel “é a que, no próprio título constitutivo já vem prevista a causa de sua extinção, ou a que se extingue por fato superveniente”. (MATHIAS, 2007, p. 90)

clara a alienação e a instituição financeira que cedeu o empréstimo para a aquisição do veículo.

É importante lembrar que existem bens que necessitam de algum tipo de registro em órgão ou cartório. Por exemplo: carros, caminhões, motos etc. A alienação deve constar na documentação do veículo e a informação deve ser prestada ao órgão de trânsito competente. Já para outros tipos de bens, como máquinas e equipamentos, deverá constar no original da nota fiscal ou recibo de compra e venda a expressão: "Bem alienado fiduciariamente ao Banco".

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo apresentado nesta monografia trata do risco na análise de crédito e evidencia o quanto é necessário que empresas e instituições financeiras, em decorrência de suas atividades, mantenham ferramentas que as auxiliem na decisão de conceder ou não crédito a terceiros.

Na sua concessão, além dos dados extraídos de demonstrações contábeis e financeiras, existem outros indicadores que não são quantificáveis, e que servem a este fim. Os critérios para análise de crédito podem ser diferentes de entidade para entidade, variando em função da política adotada e do perfil eleito pelos administradores.

Com isso, procurou-se demonstrar a importância da análise dos chamados C's do crédito: Caráter (intenção de cumprir as obrigações), Condições (fatores externos), Capacidade (de pagamento), Capital (recursos), Colateral (garantias), podendo-se verificar a diferença entre eles e suas respectivas garantias.

Foi apresentada uma fundamentação teórica a respeito dos critérios que empresas e instituições financeiras utilizam para a análise de riscos na concessão de crédito, e a classificação desses riscos considerando as modalidades de empréstimos e financiamentos disponíveis no mercado financeiro.

Com isso expôs-se a importância que a análise do risco na concessão de crédito representa para as entidades que atuam em atividades financeiras, principalmente aquelas de fomento a terceiros, sendo ela indispensável à viabilidade do negócio do concessor.

Por toda a pesquisa bibliográfica exposta, pode-se verificar a importância do profissional contábil em todo o processo de geração de informações e orientação para a empresa. Além de responsável pelas informações, o contador deve ser ético no exercício de suas atividades, cumprindo assim sua função social.

Pode-se recomendar para futuros trabalhos um estudo de caso em que se analisem as implicações da concessão de crédito sem a devida análise, do ponto de vista do concessor. Outra possibilidade seria o mesmo estudo de caso, mas sob o ponto de vista do adquirente do crédito que não cumpriu as obrigações estabelecidas. Em outras palavras, verificar a situação posterior de tal empresa no mercado, sua reputação e as implicações decorrentes dela.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução à Metodologia do Trabalho Científico**. 10.ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ÁVILA Filho, Francisco. **Análise Avançada de Crédito**. São Paulo: IBCB, 1992.

BEUREN, Ilse Maria (Org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em Contabilidade: teoria e prática**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2009.

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

BRAGA, Roberto Seljan. **Fundamentos e técnicas de administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1999.

BRUYNE, Paul de, *et al.* **Dinâmica da pesquisa em ciências sociais: os pólos da prática metodológica**. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1977.

CERVO, Amando Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia científica**. 6.ed. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 2007.

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à teoria geral da administração**. 8.ed. Rio de Janeiro: Campus, 2011.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito Civil Brasileiro**. São Paulo: Saraiva, 2004

DUARTE JUNIOR, A. M. **Risco: Definições, Tipos, Medição e Recomendações para seu Gerenciamento**. São Paulo: Revista Resenha BM&F, Nº 114, novembro-dezembro de 1996, p. 25-3. Disponível em: <http://www.infnitaweb.com.br/albrunj/artigos/9805_Dissertação.pdf> Acesso em: 20 de ago. 2011.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **A decisão eficaz**. Coleção Harvard Business Review. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

FRANÇA, Limongi. **Instituições de Direito Civil**. 5.ed. São Paulo: Saraiva, 1999.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 12.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

GOMES, Orlando. **Direitos Reais**. 19.ed. Rio de Janeiro: Forense, 2004.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira: uma abordagem prática**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2004

LACOMBE, Francisco José Masset. **Administração: princípios e tendências**. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

LIMA NETTO, Roberto Procópio de. **Curso básico de finanças**. São Paulo: Saraiva, 1978.

LOPES DE SÁ, Antônio. **Administração financeira: introdução a finanças de empresas**. São Paulo: Atlas, 1973.

MATHIAS, Maria Ligia Coelho. **Direito Civil: Direitos Reais**. São Paulo: Atlas, 2007

MESQUITA, José Marcos Carvalho de. **Retail Industry: Seasonality in Sales, and Financial Results**. Academy of International Business Annual Conference. Milan, Italy, jul./2008.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. **Instituições de Direito Civil**. 20.ed. Rio de Janeiro: Forense, 2004.

PEREIRA, Maria José Lara de Bretas; FONSECA, João G. Marques. **Faces da decisão: as mudanças de paradigmas e o poder da decisão**. São Paulo: Makron Books, 1997.

RAUPP, Fabiano Maury e BEUREN, Ilse Maria. **Metodologia da Pesquisa Aplicável às Ciências Sociais**. In: BEUREN, Ilse Maria (Org.). Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: Teoria e Prática. São Paulo: Atlas, 2003.

RESENDE, Ênio J. **O livro das competências:** desenvolvimento das competências: a melhor auto-ajuda para pessoas, organização e sociedade. 2.ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003

RODRIGUES, Sílvio. **Direito Civil:** Dos contratos e das declarações unilaterais da vontade. vol 3. 30.ed. São Paulo: Saraiva, 2004

RODRIGUES, Sílvio. **Direito Civil:** Direito das Coisas. vol 5. 28.ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

SANTI FILHO, Armando de. **Avaliação de riscos de crédito:** para gerentes de operações. São Paulo: Atlas, 1997.

SANTOS, José Odálio dos. **Análise de Crédito:** Empresas e pessoas físicas. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

SANTOS, João Almeida; PARRA FILHO, Domingos. **Metodologia científica.** 6.ed. São Paulo: Futura, 2003.

SANVICENTE, Antônio Zoratto. **Administração Financeira.** 3.ed. São Paulo: Atlas, 1997.

SEBRAE. **Serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas.** Disponível em:<http://www.sebrae.com.br/uf/distrito-federal/menu_EMPREENDEDOR_INDIVIDUAL/planejar/copy_of_financas> Acesso em: 4 jul. 2011

SECURATO, J. R. e outros. **Crédito – Análise e Avaliação do Risco – Pessoas Físicas e Jurídicas.** São Paulo: Saint Paul Institute of Finance, 2002.

SECURATO, José Roberto. **Cálculo Financeiro das Tesourarias.** 3.ed. São Paulo: Saint Paul Institute of Finance, 2005.

SECURATO, José Roberto. **Decisões financeiras em condições de risco.** 2.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

SILVA, José Pereira da. **Análise e decisão de crédito.** São Paulo: Atlas, 1993.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

SIMON, Herbert Alexander. **A capacidade de decisão e liderança**. Rio de Janeiro: Fundo de cultura, 1960.

VALERI, Amanda. **Serasa**: pedidos de falência caíram 35,1% em 2007. Jornal Estadão. Disponível em: <http://www.estadao.com.br/economia/not_eco107855,0.htm> Acesso em: 20 ago. 2011.

VERGARA, Sylvia Constant. **Métodos de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2005.

WESTON, J. F.; BRIGHAM, E. F. **Essential of managerial finance**. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1989.

WESTON, J. F.; BRIGHAM, E. F. **Fundamentos da administração financeira**. São Paulo: Makron Books, 2000.