

A PROPOSIÇÃO DE UMA FERRAMENTA DE AUXÍLIO PARA A CONCESSÃO DE CRÉDITO POR UMA INSTITUIÇÃO BANCÁRIA PRIVADA¹

A PROPOSAL OF A TOOL TO SUBSIDY THE ANALYSIS OF CLAIM BY A PRIVATE BANK

ALEX ECKERT² | ROBERTO BIASIO³ | MARLEI SALETE MECCA⁴ | ASSIS ZUKUNELLI⁵

RESUMO

O crédito é fundamental para o desenvolvimento das empresas, pois é ele o grande fomentador dos negócios. Para as instituições bancárias, a quem historicamente cumpre essa função de suprir recursos financeiros, o crédito é o principal negócio. A gestão do risco de crédito, por sua vez, é um assunto que permeia os negócios de todos os bancos, tendo a influência de vários fatores. O Gerente de Relacionamento, como sendo o profissional que intermedia as operações bancárias, deve ser o maior conhecedor das ferramentas de análise do risco de crédito. Sendo assim, o problema a ser respondido por esta pesquisa é: que fatores decisivos fundamentam o Gerente de Relacionamento do Banco Sucesso na concessão de crédito de capital de giro. Para responder a essa questão, fez-se uma pesquisa bibliográfica nas publicações inerentes ao problema de pesquisa. O estudo mostra a análise do risco de crédito sob a ótica dos Seis "C's" do crédito, critério esse que permeia tudo o processo de análise e concessão de crédito. Complementarmente a esta pesquisa bibliográfica foi feito um estudo de caso no Banco Sucesso, no segmento de Pequenas Empresas, com o intuito de verificar os procedimentos adotados pelo Gerente de Relacionamento no momento da concessão do crédito para a empresa Alfa, objetivando confirmar a aplicabilidade da gestão do risco de crédito pelos seis "C's" e propondo uma ferramenta prática que facilite seu trabalho diário. Conclui-se que a ferramenta proposta no presente estudo, baseada no Seis "C's" do crédito, fundamentou a concessão do crédito pelo Banco Sucesso para a empresa Alfa.

Palavras-chave: Crédito; Gestão de risco de crédito; Financiamento; Capital de giro; Bancos; Análise de crédito.

ABSTRACT

The credit is of fundamental importance for the development of enterprises, because it is the great developer of business. For the banks, who historically fulfills this function of supplying financial resources, credit is the core business. The management of credit risk, in turn, is a subject that pervades the business of all banks with the influence of various factors. The Relationship Manager, as the professional that mediates the bank, must be the greatest expert analysis tools of credit risk. Thus, the problem to be answered by this research is that key factors underlying the Bank's Relationship Manager Success in lending for working capital. To answer this question, it was a literature search in the publications related to the research problem. The study shows the analysis of credit risk from the perspective of the Six "C's" of credit, this criterion that permeates the entire process of analysis and lending. In addition to this literature review was done a case study on Success Bank, the Small Business segment, in order to verify the procedures used by relationship manager at the time of granting credit for the Alpha company, aiming to confirm the applicability of management of credit risk by six "C's" and proposing a practical tool that facilitates their daily work. Came to the conclusion that the tool proposed in this study, based on six "C's" of credit, reasons for granting of credit by Bank Success for Alfa.

Keywords: Credit; Management of credit risk; Financing; Working capital; Banks; Credit analysis.

¹Data de recepção: 01/02/2011. Data de aprovação:21/11/2011. Data de publicação:30/11/2011.

²Mestrado em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS.

Professor no curso de Ciências Contábeis da Universidade de Caxias do Sul. E-mail: alex.eckert@bol.com.br

³Doutorado em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (2009).

Professor na Universidade de Caxias do Sul. E-mail: rbiasio@commcenter-rs.com.br

⁴Doutora pela Universidade Federal de Santa Catarina. Atualmente é avaliadora do Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior (SINAES) e membro da Comissão de Estudos de Acompanhamento da Área do Ensino Superior do Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul e Professora do Curso de Ciências Contábeis da Universidade de Caxias do Sul. E-mail: msmecca@gmail.br

⁵Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade de Caxias do Sul. E-mail:zukunft@yahoo.com.br

INTRODUÇÃO

O crédito é hoje um instrumento fundamental, pois as empresas podem valer-se dele como uma forma de acionarem suas atividades, movimentando a economia e gerando empregos. Embora tenha seu efeito positivo, o crédito pode levar uma empresa à insolvência. Na atual realidade não são poucos os casos de empresas que, por grandes dificuldades de caixa e de crédito, encerram suas atividades ou são incorporadas por outras empresas. Também é fato a grande preocupação que existe nas instituições financeiras quanto ao ambiente econômico atual, em que os índices de inadimplência de todos os setores estão alcançando níveis históricos.

No ambiente econômico atual, torna-se fato que empresas precisam de recursos para atender às suas necessidades de investimento e de capital de giro. Para tal, existem algumas fontes de financiamento disponíveis. Hoji (2008) afirma que as fontes de financiamento de uma empresa estão representadas no passivo, as de curto prazo são as principais e estão presentes no passivo circulante. Algumas oriundas das próprias operações, tais como salários, impostos a pagar e fornecedores, outras provenientes de atividades financeiras, como os financiamentos e empréstimos bancários. As principais fontes de financiamentos são onerosas e tendo terceiros como fonte de recursos, a razão disso é que tais operações permitem que as empresas impulsionem suas atividades sem comprometer seu capital próprio.

Para os bancos, onde o dinheiro é o produto, o crédito torna-se o negócio. Sendo assim, é imprescindível que os bancos mantenham uma alta qualidade nas suas carteiras de crédito, o fator que prevalece para o alcance desta qualidade é um eficaz gerenciamento da carteira. Nesse âmbito, o Gerente de Relacionamento desempenha função fundamental, sendo o profissional viabilizador de negócios do banco. Aos bancos, enquanto intermediadores financeiros, historicamente, cumpre o papel de financiadores da economia, de supridores de recursos de empréstimos e financiamentos. De acordo com Fortuna (2000), as instituições financeiras fazem o repasse dos recursos dos agentes econômicos superavitários (que têm sobra de recursos disponíveis) a agentes econômicos deficitários (que necessitam de recursos).

No processo de intermediação financeira recaem sobre os bancos alguns riscos. A partir desse contexto, Saunders (2000) destaca o risco de variação de taxa de juros, risco de mercado, risco de crédito, risco de operações, risco de insolvência, risco de liquidez, risco de operações fora do balanço, risco tecnológico e operacional, risco soberano e risco de câmbio. Segundo ele,

a gestão eficaz desses riscos é essencial para o bom desempenho de uma instituição financeira.

A mais antiga forma de risco no mercado financeiro é o risco de crédito, tido como uma medida de incerteza relacionada ao recebimento de um valor compromissado. Neste sentido, destaca-se a gestão de crédito como processo de gerenciamento e controle do risco de crédito. Ainda, o Gerente de Relacionamento, profissional responsável por vender os produtos bancários, incrementando, desta forma, o negócio do banco, assume o principal papel nesse processo, pois é ele o intermediador das operações. No processo de gestão do risco de crédito, inter-relacionam-se aspectos como o tipo de crédito concedido, as taxas de retorno esperadas, o perfil do cliente, o ambiente econômico, a perspectiva de negócio do cliente, entre outros. O intuito principal dessa gestão é aumentar a qualidade da carteira de crédito do banco.

A partir dessas considerações, percebe-se que a gestão do risco de crédito é muito ampla, e numerosas são as instituições financeiras que têm no crédito seu negócio. É importante também ressaltar que existem vários perfis de clientes das referidas instituições, e estes clientes se enquadram em segmentos distintos (pessoa física, pessoa jurídica, poder público, grandes corporações, dentre outros), cada qual com uma forma diferenciada de análise. Para fins deste estudo, optou-se em analisar especificamente os empréstimos e financiamentos de capital de giro (que é representado no balanço patrimonial pelo ativo circulante, composto pelas disponibilidades financeiras, contas a receber e estoques, são os recursos materiais de renovação rápida) às empresas com faturamento mensal estimado entre R\$ 50.000 e R\$ 500.000, na região da Serra Gaúcha. O Banco Sucesso enquadra esse perfil de cliente, no segmento empresas, como “pequenas empresas”. Assim, o objetivo deste trabalho é identificar quais fatores e critérios decisivos fundamentam o Gerente de Relacionamento no momento da decisão de concessão, ou não, de crédito para as pequenas empresas.

Quanto ao assunto do presente estudo, trata-se de um tema contemporâneo, em constante discussão, sendo que esta produção bibliográfica versa sobre situações atuais, objetivando agregar informações úteis para os interessados.

REFERENCIAL TEÓRICO

Um fator fundamental para dar início e manter a continuidade de um negócio é o capital. As empresas dependem de capital para prosperarem, através dele são adquiridos os insumos, é feita a

manutenção da estrutura física necessária, entre outros gastos necessários ao andamento das atividades. Para Santos (2001), uma empresa utiliza, para suas atividades, recursos materiais de renovação lenta (instalações, equipamentos e imóveis), denominados capital fixo ou permanente, e recursos de rápida renovação, como estoques, matérias-primas e produtos, os quais formam o capital circulante. Estes últimos são denominados como capital de giro, sendo representados no balanço patrimonial das empresas pelo ativo circulante.

Também Assaf Neto e Silva (2002) definem giro como sendo os recursos correntes, de curto prazo, da empresa, geralmente são identificados como aqueles capazes de ser convertidos em caixa no prazo máximo de um ano.

O capital de giro, capital circulante, transforma-se em seu estado patrimonial, produzindo reflexos, até se tornar novamente em dinheiro. Na definição de Hoji (2008), o valor inicial do capital de giro sofre acréscimos em cada transformação, de modo que, quando o capital retornar ao estado líquido, ao completar o ciclo operacional, deverá estar maior do que o valor inicial.

A seguir, na figura 1, é apresentado o fluxo do capital de giro dentro do ciclo operacional. Pode-se observar que, inicialmente, neste exemplo em específico, o capital inicial (caixa) de \$200 é transformado em matéria-prima, recebendo na próxima fase um acréscimo de \$60, referente a custos. Em seguida, existe um acréscimo de \$40 devido a despesas e, após, acrescido \$50, correspondente à margem de lucro. Na fase final, observa-se que os \$200 inicialmente aplicados transformaram-se em \$350, retornando como numerários líquidos ao caixa com o recebimento das duplicatas.

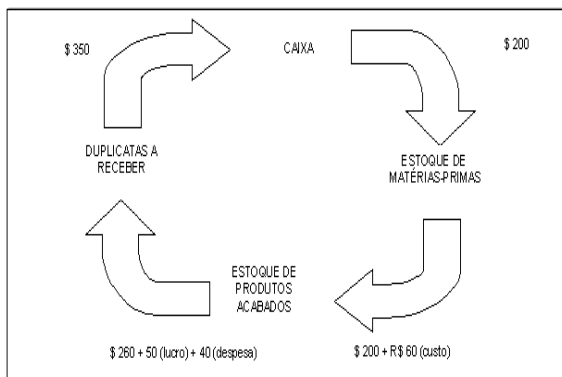


Figura 1: Capital de giro no ativo circulante
Fonte: Adaptado de Hoji (2008, p. 108)

Outro parâmetro importante na definição da necessidade de recursos de financiamento, dentro das empresas, é o giro de caixa. Giro de caixa, na definição de Santos (2001), é a quantidade de vezes, ao longo de um ano, em que ocorre o re-

vezamento do caixa da empresa. Quanto maior o giro de caixa, menor a necessidade de capital de giro. Para que a empresa mantenha o giro de suas operações é necessária uma quantidade mínima de recursos financeiros. A essa necessidade, Santos (2001) convencionou chamar de caixa operacional. Segundo o autor, um método simples para cálculo do caixa operacional consiste em dividir o valor da projeção de desembolso anual de caixa (DAC) pelo giro de caixa (GC). Neste caso, é necessária, inclusive, uma projeção anual de lucro da empresa, assim como a destinação que será dada ao referido lucro. Ainda, a projeção de desembolso anual deve abranger o pagamento a fornecedores e o desembolso com custos operacionais.

Alguns fatores podem levar uma empresa a não ter capital de giro suficiente para o seu funcionamento normal. Conforme Santos (2001), estes fatores podem ser:

- 1.Redução do volume de vendas;
- 2.Aumento da inadimplência;
- 3.Aumento das despesas financeiras;
- 4.Aumento dos custos.

Assaf Neto e Silva (2002) apontam que a necessidade de investimento em capital de giro depende fundamentalmente do volume de atividade (produção e vendas) da empresa e de seu ciclo financeiro, definido pelas características da natureza de seus negócios e sazonalidades, que determinam os giros das fases operacionais. Na figura 2 pode-se observar que a necessidade de recursos é dada em função do prazo médio de estoques (PME), do prazo médio financeiro (PMF), do prazo médio de vendas – estocagem dos produtos acabados – (PMV) e do prazo médio de cobrança (PMC). Pode-se verificar no gráfico que a falta de recursos, para financiamento do capital de giro, é suprida pela antecipação de recursos, via desconto de duplicatas.

No ambiente econômico, conforme define Silva (1997), temos os chamados agentes econômicos, que são representados pelas famílias, empresas, governo e outras tantas entidades possíveis. A posição orçamentária desses agentes pode assumir três situações: situação de equilíbrio, quando suas rendas correntes recebidas são iguais aos gastos correntes com consumo e investimentos; situação superavitária, quando as rendas correntes são superiores aos dispêndios; e, situação deficitária, quando as rendas correntes forem inferiores aos gastos correntes com consumo e investimentos.

Os recursos de curto prazo, presentes no ativo circulante têm em terceiros, credores da empresa, sua principal fonte. Na concepção de Hoji (2008), os passivos circulantes representam as fontes de financiamento a curto prazo, como por exemplo,

as duplicatas a pagar aos fornecedores, impostos a recolher, salários e encargos a pagar. Outras são provenientes de atividades financeiras, como os financiamentos e empréstimos bancários. As principais fontes de financiamento são onerosas, pois geram encargos financeiros, tais como os empréstimos e financiamentos bancários e parcelamentos de impostos vencidos.

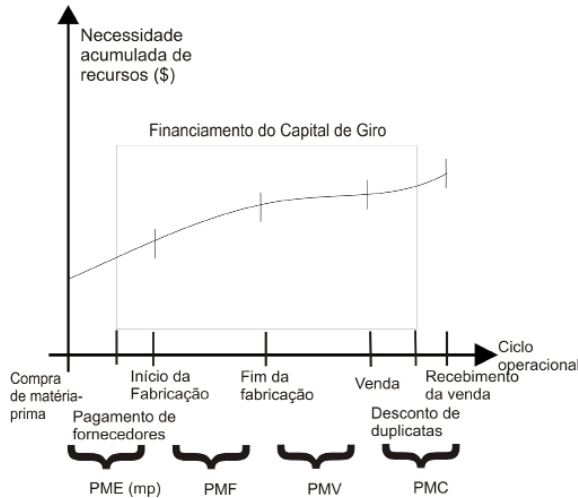


Figura 2: Ciclo operacional e necessidade de recursos
Fonte: Assaf Neto e Silva (2001, p. 20)

Os recursos de curto prazo, presentes no ativo circulante têm em terceiros, credores da empresa, sua principal fonte. Na concepção de Hoji (2008), os passivos circulantes representam as fontes de financiamento a curto prazo, como por exemplo, as duplicatas a pagar aos fornecedores, impostos a recolher, salários e encargos a pagar. Outras são provenientes de atividades financeiras, como os financiamentos e empréstimos bancários. As principais fontes de financiamento são onerosas, pois geram encargos financeiros, tais como os empréstimos e financiamentos bancários e parcelamentos de impostos vencidos.

Os empréstimos e financiamentos são uma opção para as empresas que se encontram numa relação deficitária quanto ao seu ciclo financeiro. Segundo Silva (1997), as fontes de recursos para financiamento do capital de giro são basicamente de três tipos: capital proveniente dos sócios ou acionistas (capital social); lucros gerados pelas operações da empresa; e, dívida contraída com agentes financeiros.

Para Santos (2001) a utilização de capital de terceiros é uma prática universal nas empresas, pois permite que sua implantação, funcionamento e expansão, não dependam apenas do capital próprio. O mesmo autor ainda mostra que usar capital de terceiros é viável quando o custo for menor do que o retorno proporcionado pelos ativos da empresa.

Mesmo tendo esta vantagem, o risco de endividamento surge, porque o lucro de uma empresa é incerto. Sendo assim, o uso do capital de terceiros deve atender a duas condições: o custo deve ser compensador e o nível de endividamento deve ser adequado ao limite de risco da empresa.

O processo de intermediação financeira consiste na captação de recursos dos agentes econômicos superavitários e seu repasse aos agentes econômicos deficitários, que demandam recursos financeiros. Para Silva (1997) os intermediários financeiros são instituições como os bancos, que emitem títulos contra si mesmos para obterem fundos junto aos agentes econômicos. Em seguida, usam esses fundos para fazer empréstimos a terceiros. Conforme o mesmo autor, nisto consiste a principal fonte de renda dos bancos, ou seja, na diferença entre as taxas de juros pagas aos fornecedores de fundos e as taxas de juros cobradas dos demandadores. Teixeira (2002) complementa o conceito do negócio bancário: captar recursos a uma determinada taxa e emprestá-los a taxas superiores. Conforme Fortuna (2000), existe uma enorme variedade de produtos disponíveis no mercado bancário, que se diferenciam em prazos, taxas, formas de pagamento e garantias.

O processo de intermediação financeira, conforme Oliveira e Pacheco (2005), pode ser realizado de duas formas: a primeira reside na atuação tradicional dos bancos comerciais, a intermediação direta, na qual o agente econômico superavitário deposita seus recursos excedentes em uma instituição financeira e esta os repassa aos agentes econômicos demandadores de recursos, nesse processo não existe contato direto entre o agente superavitário e o deficitário; na segunda forma de intermediação, a intermediação indireta, a instituição financeira apenas presta ao agente demandador de recursos o serviço de estruturar uma operação de captação de recursos (mediante a emissão de um título de dívida, representado por debênture, nota promissória etc.), é importante salientar que este último tipo de intermediação não será objeto deste estudo. O conjunto de instituições que atuam na intermediação financeira, com fins de conciliar interesses de agentes deficitários e superavitários e de converter poupança em investimento, recebe o nome de Sistema Financeiro Nacional (SFN). Hillbrecht (1999) destaca que o objetivo primordial do Sistema Financeiro Nacional é transferir fundos de poupadores, cuja renda é maior do que seus gastos, para aqueles que necessitam de mais recursos para gastar e têm oportunidades de investimento produtivo.

Para Berchielli (2000), os intermediários financeiros organizam os mercados para as atividades

de financiamento da economia, compatibilizando prazos, montantes, riscos e garantias exigidos por emprestadores e tomadores. Ainda, para o mesmo autor, dentre os intermediários financeiros estão as instituições do sistema financeiro nacional, tais como: bancos comerciais, caixas econômicas, corretoras, distribuidoras, associações de poupança e empréstimo, companhias de seguro de vida, fundos de investimento e pensões e fundos mútuos. Além disso, as empresas não-financeiras, o governo e mesmo os consumidores, algumas vezes, agem como intermediários financeiros. Entretanto, para a consecução dos fins desta pesquisa, serão estudados os bancos, como principais agentes da intermediação financeira.

Há que se salientar que os bancos dividem-se segundo seus objetivos e características, sendo que no Brasil os principais são os bancos comerciais, bancos de investimentos e os bancos múltiplos. Os bancos comerciais, na definição de Fortuna (2000), têm como objetivo precípua proporcionar o suprimento de recursos necessários para financiar, a curto e médio prazos, o comércio, a indústria, as empresas prestadoras de serviços e as pessoas físicas. Segundo o mesmo autor, para atender estes objetivos, os bancos comerciais podem:

5. Descontar títulos;
6. Realizar operações de abertura de crédito simples ou em conta corrente (contas garantidas);
7. Realizar operações especiais, como crédito rural, câmbio e comércio internacional;
8. Captar depósitos à vista (conta corrente) e a prazo fixo (CDB); repassar recursos de instituições oficiais aos clientes;
9. Obter recursos externos para repasse;
10. Efetuar a prestação de serviços, inclusive mediante convênio com outras instituições.

Já os Bancos de Investimentos, conforme aponta Silva (1997), tiveram inicialmente o objetivo de atender às necessidades de recursos de médio e longo prazo das empresas, para fins de capital de giro e para investimento no ativo permanente. Obrigatoriamente, o banco de investimento não pode captar depósitos à vista, porém obtém fundos por intermédio de Certificados de Depósitos Bancários (CDB) e de Recibos de Depósitos Bancários (RDB).

Existem, ainda, os bancos múltiplos, que, na concepção de Berchielli (2000), atuam em múltiplas carteiras, ou seja, nas que são operadas por bancos comerciais, por bancos de investimentos, por bancos de desenvolvimento, pelas financeiras e pelas sociedades de arrendamento mercantil (leasing). Para que possua caráter de banco múltiplo, a instituição financeira deve ter, no mínimo, duas carteiras, sendo que uma delas obrigatoriamente

deve ser comercial ou de investimento. Segundo o mesmo autor, os bancos múltiplos de grande porte operam em grande número de carteiras operacionais, enquanto que os de menor porte especializam-se em determinados segmentos de atuação.

O crédito é o negócio do banco, nessa ótica, Silva (1997) conceitua o crédito como a entrega de um bem ou de um valor mediante uma promessa de pagamento em data futura. Enquanto promessa de pagamento há o risco de não ser cumprida.

Não obstante, Gomes (2003) define crédito num conceito mais amplo, como sendo a ideia de segurança e verdade que pode inferir-se de alguém ou de uma empresa. No contexto da área financeira, crédito vem a ser a concessão de receber a posteriori o que se poderia receber de imediato.

O crédito tem grande importância na economia e na sociedade, Silva (1997) elenca alguns benefícios que o crédito traz:

11. Aumento do nível de atividade das empresas;
12. Estímulo ao consumo, e, conseqüentemente, à demanda;
13. Favorece às pessoas a aquisição de bens e alimentos;
14. Possibilita a execução de projetos para os quais as empresas não possuem recursos próprios e imediatos.

Definido crédito, a seguir será abordado o risco de crédito, um dos principais riscos que afetam as instituições bancárias. Como intermediador financeiro, captando e emprestando recursos, os bancos ficam expostos a uma série de riscos. Silva (1997) entende que administrar dinheiro envolve técnicas e responsabilidades próprias da atividade. Para ele, um banco é uma instituição que vive de assumir e avaliar riscos.

Os riscos a que se refere na atividade bancária são: risco de liquidez e captação, risco de crédito, risco de gestão de fundos, risco de administração e controle, risco de mercado e taxas de juros e risco da estrutura de capitais. O risco de crédito é a mais antiga forma de risco nos mercados financeiros. Para Caouette et al. (2000), se podemos definir crédito como a expectativa de uma quantia em dinheiro, dentro de um espaço limitado de tempo, então, o risco de crédito é a chance de que esta expectativa não se cumpra.

O risco do emprestador figura nos contratos de financiamento e, consoante Teixeira (2002), representa uma despesa adicional. Ainda, para o autor, os bancos só estabelecem linhas de crédito para seus clientes preferenciais depois de analisá-los sob dois aspectos. Primeiramente analisam as possibilidades de crescimento dos setores em que as empresas atuam, e, no segundo, avaliam a posição

financeira de cada empresa.

A partir disso, determinam a qualificação dos clientes e os valores dos empréstimos a que teriam direito. Antes de tudo, torna-se importante salientar que o risco de crédito pode ter dois conceitos distintos: o risco, propriamente dito, oriundo de uma probabilidade objetiva, baseada em dados históricos; e a incerteza, que surge quando não se dispõe de dados históricos, gerando, assim, uma probabilidade subjetiva, baseada na sensibilidade pessoal do negociador de crédito. Nesta pesquisa, risco de crédito será a possibilidade de o empresário não receber o crédito concedido nas condições estipuladas.

A gestão de crédito torna-se a principal ferramenta usada pelos bancos para garantir, ou minimizar, o risco de crédito. Caouette et al. (2000) referem que os bancos estão buscando mais informações para terem uma maior base analítica, como forma de avaliar os recursos emprestados, a fim de medir com mais eficácia a relação de risco/retorno das operações.

Na concepção de Ross et al. (1995), ao conceder crédito, procura-se fazer uma distinção entre clientes capazes de pagar, ou seja, honrar com o compromisso assumido, e clientes que acabarão não pagando. Para atingir esse fim, segundo os autores, utiliza-se uma variedade de instrumentos e procedimentos para determinar a probabilidade de pagamento pelos clientes.

Mensurar o risco de crédito torna-se uma atividade de extrema relevância, porém, bastante complexa. Segundo Santi Filho (1997), o risco subjetivo de crédito é um dos aspectos mais difíceis de avaliação, pois diz respeito à competência empresarial do cliente. A responsabilidade por seu exame e verificação fica a cargo do Gerente de Operações ou o Gerente de Negócios, isso porque os instrumentos disponíveis para análise e os resultados obtidos estão mais relacionados com a percepção de quem analisa do que com os dados e informações propriamente ditos.

No processo de gestão do crédito alguns critérios e métodos são utilizados. Num enfoque tradicional, Assaf Neto (2003) estabelece que na análise do risco de crédito seis fatores são observados: o caráter, que identifica a disposição do cliente em pagar corretamente seu crédito, em que se procura conhecer certas características morais do devedor, tais como honestidade, integridade, entre outras; outro fator é a capacidade, que procura medir o potencial de geração de recursos do cliente, visando ao cumprimento da obrigação assumida, para tal, são utilizadas informações históricas do desempenho do cliente, seus padrões gerenciais etc; já outro fator é o capital, analisado de forma seme-

lhante ao anterior, mas visando medir os investimentos do cliente, dando mais atenção ao patrimônio líquido; as garantias, que julgam os ativos que o cliente pode oferecer como forma de lastrear (garantir) seu crédito; as condições que envolvem as influências do comportamento da conjuntura econômica sobre a capacidade de pagamento do cliente; e, o conglomerado, que reflete a realidade de crédito do grupo econômico no qual o cliente está inserido.

As ferramentas disponíveis para análise e gestão do risco de crédito são muitas, vão de ratings (classificações) internos oferecidos para instituições, até técnicas mais avançadas. Esta pesquisa será baseada num critério específico, baseado na avaliação do risco de crédito com base nos Seis C's do crédito:

15. Caráter: O caráter, conforme aponta Silva (1997), refere-se à intenção que o cliente tem de pagar determinada obrigação. O autor considera que a experiência de um banco ou de uma empresa que esteja concedendo crédito, em termos de conhecimento de seu cliente, bem como informações obtidas junto a outros bancos e fornecedores, traduz-se no principal instrumento de conhecimento da pontualidade do devedor no cumprimento de suas obrigações.

16. Capacidade: conforme Silva (1997), a capacidade refere-se à habilidade, competência empresarial do indivíduo ou do grupo de indivíduos e ao potencial de produção do negócio, assim como sua administração e comercialização. Para o autor, é um fator bem subjetivo para análise, uma vez que não se pode medir.

17. Condições: Silva (1997) cita que enquanto caráter se refere às pessoas que comandam a empresa e que capacidade decorre da administração e da estrutura da empresa, as condições englobam fatores externos, que, em princípio, não estão sob o controle da empresa. Para o mesmo autor, as decisões de ordem político-econômicas afetam o nível de atividade das empresas. Há um macroambiente, no qual as empresas estão inseridas, que exerce forte influência na atividade empresarial. Encontram-se nesse macroambiente o governo, a conjuntura nacional e internacional, os concorrentes, bem como a natureza e a ecologia, por exemplo. Os reflexos desse macroambiente podem ser positivos ou negativos, podem, na primeira situação, trazer oportunidades para a empresa, ou ameaças.

18. Capital: o capital, como sendo um dos "C's" do crédito, refere-se à situação econômico-financeira da empresa, no que diz respeito aos seus bens e recursos possuídos para saldar seus débitos. Silva (1997) destaca que a análise financeira

é um fator fundamental para a decisão de crédito. Segundo ele, o conceito de análise financeira transcende o conceito de análise de balanço, pois, adicionalmente à análise do balanço patrimonial e da demonstração de resultado, deve ser analisada a capacidade de pagamento do cliente, com informações obtidas junto ao mesmo. O “C” de capital engloba aspectos como a situação econômica, financeira e patrimonial do cliente.

19. Conglomerado: Silva (1997, p. 88) estabelece que conglomerado refere-se à análise não apenas de uma empresa específica que esteja pleiteando crédito, mas ao exame do conjunto, do conglomerado de empresas no qual a pleiteante de crédito esteja contida. Não basta conhecer a situação de uma empresa, é preciso que se conheça sua controladora (ou controladoras) e suas controladas e coligadas para se formar um conceito sobre a solidez do conglomerado.

20. Colateral: conforme define Silva (1997, p. 96) refere-se “à capacidade do cliente em oferecer garantias complementares”. O autor destaca que a garantia é uma segurança adicional que o empresário usará para compensar fraquezas decorrentes de outros fatores de risco.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Para que este estudo alcançasse seus objetivos, foi realizada inicialmente uma pesquisa bibliográfica. Na definição de Köche (2003, p. 122), pesquisa bibliográfica “é a que se desenvolve tentando explicar um problema, utilizando o conhecimento disponível a partir das teorias publicadas em livros ou obras congêneres”. Ainda, segundo Marconi e Lakatos (2001), a finalidade da pesquisa bibliográfica é colocar o pesquisador em contato direto com tudo aquilo que foi escrito sobre determinado assunto, com o objetivo de permitir ao cientista o reforço da análise de suas pesquisas ou manipulação de suas informações.

Também, objetivando dar mais consistência à pesquisa, foi feito um estudo de caso em uma instituição bancária da Serra Gaúcha. Conforme Barros (2007), o estudo de caso refere-se à análise minuciosa de um caso individual, explicativo de fatos. Trata-se de uma modalidade de estudo nas ciências sociais, que se volta à coleta e ao registro de informações sobre um ou vários casos particularizados.

O motivo da escolha do Banco Sucesso e, mais especificamente, da operação de empréstimo para a empresa Alfa, foi decorrente da viabilidade de acesso às informações da operação, as quais foram disponibilizadas pelo gerente de relacionamento do Banco Sucesso. É importante ressaltar que, normalmente, existe uma grande dificuldade para

qualquer pesquisador ter acesso a este tipo de informação, que é tratada com extrema confidencialidade pelas instituições bancárias. A coleta dos dados foi realizada mediante a observação presencial por parte dos pesquisadores em diversas etapas da negociação, bem como uma análise dos documentos apresentados e análise dos indicadores financeiros, além de entrevistas não-estruturadas com os envolvidos.

FATORES QUE INFLUENCIAM A CONCESSÃO DE CRÉDITO NO BANCO SUCESSO S/A

O Banco Sucesso é a denominação fictícia de uma instituição bancária privada, cuja razão social real será preservada. A trajetória do Banco Sucesso caracteriza-se pela grande quantidade de fusões e incorporações. Iniciou como um negócio de família, passando da família a um negócio da economia brasileira. O Banco Sucesso destaca-se não somente em nível nacional, mas em nível internacional. Hoje, é uma das instituições financeiras mais admiradas e sólidas da economia mundial. Tem destacada atuação no Brasil e no exterior, participando de todas as áreas da atividade econômica do país. Nos segmentos de atuação, o Banco Sucesso atende Pessoas Físicas e Jurídicas.

No segmento de pequenas e microempresas, a gestão do risco do crédito é composta pelas etapas de decisão, formalização, monitoramento e cobrança, adaptados ao perfil do cliente e do segmento. A decisão de crédito pode ser feita através da pré-aprovação, baseada em modelos de comportamento histórico do cliente no mercado e como tomador de crédito, ou análise tradicional, feita a partir da análise mais profunda da situação econômico-financeira da empresa.

A formalização das operações de crédito é integrada ao processo de decisão, sendo que a revisão da documentação necessária às operações é realizada por funcionário sem vínculo hierárquico com a área comercial (segregação de funções). Nesse momento é que são contratadas as operações e formalizadas as garantias.

O principal instrumento de trabalho, utilizado para aprovação de crédito aos clientes, é a proposta de negócio, nela o Gerente de Relacionamento faz a defesa do crédito, fundamentando a viabilidade da concessão. A proposta de negócio é utilizada quando o valor buscado pelo cliente está fora da alçada de concessão do Gerente de Relacionamento, neste momento, as alçadas superiores podem ser o Comitê Interno de Crédito, composto pelo gestor da área comercial local, a mesa de crédito, onde analistas verificam a possibilidade de concessão, ou ainda alçadas comerciais superiores

(superintendências e diretorias), tudo de acordo e proporcionalmente ao volume de recursos buscado pelo cliente e ao risco que o mesmo oferece à instituição, entre outros critérios internos do banco. Na proposta de negócio deve ser feito uso dos seis “C’s” do crédito, para defesa da mesma.

Também, no momento da defesa do crédito, devem constar informações que o banco não tenha em nenhum instrumento, tais como, dados obtidos em visita, justificativa para aprovação do crédito, justificativas para apontamentos cadastrais e/ou atrasos, e de não-atendimento a recomendações de concessão de crédito do banco.

O Gerente de Relacionamento do Banco Sucesso é parte fundamental na gestão do risco de crédito. Nesse sentido, faz parte de suas incumbências enquanto gestor, identificar e conhecer seus clientes com o intuito de saber a quem emprestar, sendo fundamental, também, que o Gerente de Relacionamento saiba identificar as necessidades dos clientes, entendendo, assim, que tipo de produto oferecer, qual a finalidade que será dada, quando e quanto emprestar. O fluxo de caixa também é um fator de extrema relevância nesse processo, o Gerente de Relacionamento precisa estar apto a identificar os mecanismos de pagamento e recebimento de seus clientes.

O Banco Sucesso faz uso dos seis “C’s” do crédito. No quadro 1 está representada esta ferramenta e quais as evidenciações que devem ser feitas em cada um dos “C’s”:

Quadro 1: Abordagem dos seis “C’s” do crédito pelo Sucesso

CRITÉRIO	EVIDENCIAÇÃO A SER FEITA
Caráter	Idoneidade dos administradores
Capacidade	Know-how / Capacidade Administrativa / Geração de Recursos
Capital	Patrimônio Líquido/ Estrutura de Capitais/ Patrimônio dos sócios
Condições	Setor de atividade / Macroeconomia
Colateral	Garantias
Conglomerado	Grupo de crédito (pessoas físicas e jurídicas)

Fonte: Elaborado pelos autores

A visita ao cliente é parte indispensável para análise da situação econômico-financeira da em-

presa. Nela, o Gerente de Relacionamento deve, previamente, preparar uma pauta, analisar os instrumentos disponíveis no banco e visitar somente depois de analisar o material existente. Durante a visita, as dúvidas devem ser esclarecidas, deve-se buscar um entendimento real da atividade da empresa cliente. O Gerente de Relacionamento precisa ter senso crítico, para contra-argumentar as respostas do cliente, as respostas devem ser confrontadas, buscando identificar com várias pessoas a confirmação das mesmas, deve existir lógica nas repostas. Todas as informações obtidas na visita devem ser registradas, para uso imediato ou posterior, com fins de confirmar os dados históricos.

No quadro 2 são demonstrados os Seis “C’s” do crédito e a proposição de critérios para cada um deles. Esta ferramenta objetiva auxiliar o Gerente de Relacionamento do Banco Sucesso a identificar o que deverá contemplar em cada um dos “C’s” no momento da análise do cliente.

Quadro 2: Ferramenta proposta com base nos Seis C’s do crédito

C	FATOR	CRITÉRIO
Caráter	Pontualidade	Comportamento histórico que desabone quanto ao cumprimento do vencimento das obrigações?
		Paga títulos em cartório?
		Costuma atrasar pagamentos? Se sim, qual o motivo?
Fontes de informações	Restrições	Existe alguma restrição? Se sim, qual o motivo?
		Alguma fonte retornou informação que desabone o cliente? Se sim, por qual motivo?
Capacidade	Estratégia da empresa	Quais as metas de longo prazo da empresa?
		Existe planejamento estratégico? Como alcançar as metas?
		Qual o diferencial de mercado que a empresa possui? Preço, qualidade, especialidade, tradição?
	Organização	Como a empresa planeja seu ciclo financeiro? De que forma ocorre seu fluxo de caixa?
		Qual a forma de comando da empresa? Centralizado ou descentralizado? É uma empresa familiar?
		A empresa possui sistema de informações gerenciais?
		A empresa possui bons controles? Atentar para os financeiros.
		A empresa faz sua atualização tecnológica? Os equipamentos e instalações em geral estão em bom estado de uso ou obsoletos?
		Existe pesquisa e desenvolvimento de novos produtos?
		Quais os canais de distribuição dos produtos? A empresa representa alguma marca? Possui exclusividade?
Como é definido o preço dos produtos? A empresa adota algum sistema de custeio? Qual a margem bruta e líquida?		
Condições	Mercado e produtos	Quais os canais de divulgação dos produtos da empresa? Como ela se faz conhecer?
		A empresa possui algum sistema/técnica de administração? Reengenharia, Qualidade Total, Custo ABC, Benchmarking?
		Qual a idade da empresa, data de fundação?
	Condições	Os administradores possuem experiência no negócio? Quais suas capacitações técnica/acadêmicas?
		Quais os principais clientes e prazo de recebimento?
		Quais os principais fornecedores e prazo de pagamento?
		O ramo de atividade da empresa vem passando por problemas? É setorial?
		Existe sazonalidade do produto? Quando mais produz e quando fica ocioso?
		Algum fator pode influenciar na demanda pelo produto/serviço ofertado? Condições climáticas, safra agrícola etc.?
		A moda afeta a produção/venda?
A política tributária afeta a empresa, de que forma?		
A política cambial afeta a empresa? Qual a concentração de compras/vendas com o mercado exterior?		

Ambiente competitivo		Existem concorrentes no mercado de atuação?
		O produto/serviço apresenta essencialidade?
		O produto é padrão no mercado? Pode ser substituído pelo do concorrente?
		Existe algum diferencial competitivo na empresa cliente?
Capital	Análise dos relatórios contábeis	Algum item apresenta evolução ou involução acima da histórica? Atentar principalmente para aqueles que refletem a capacidade de pagamento da empresa (disponibilidades, contas a receber etc.)
	Análise dos quocientes	Algum quociente encontra-se fora do padrão para o ramo de atividade em análise? Os índices de endividamento, principalmente, estão nos padrões do segmento?
Colateral	Garantias	Que tipo de garantia será oferecida para a operação?
		Existe a disponibilidade de outras garantias?
		Existe a disponibilidade de garantias reais? Se existirem e não estão disponíveis, verificar qual o motivo. Quem lastreia as garantias pessoais? Tem patrimônio pessoal?
Conglomerado	Grupo de crédito	Qual a situação econômico-financeira dos demais integrantes do grupo de crédito? Sócios, empresas coligadas etc.

Fonte: Elaborado pelos autores

A seguir será demonstrada a utilização dos Seis “C’s” do crédito para fundamentar a concessão, ou não, de crédito para a empresa Alfa. O cliente Alfa tem por ramo de atividade o comércio de materiais de construção. A empresa foi fundada em 1997, tem administração e sede na região serrana do Rio Grande do Sul. Após visita a referida empresa e colhidas as informações necessárias, procedeu-se a verificação da possibilidade da concessão do crédito. O Gerente de Relacionamento da carteira da qual o cliente faz parte fez uso dos seis “C’s” do crédito como fundamentação para a concessão do referido crédito.

Levando-se em consideração o primeiro dos “C’s” (caráter), constatou-se que o cliente Alfa mantém um comportamento histórico excelente quanto a seus compromissos financeiros, paga todos os seus títulos em dia, mantendo rigoroso controle sobre vencimentos. Tem por premissa não pagar títulos em cartório, as intimações de cartório, que esporadicamente recebe, são negociadas junto a fornecedores, as quais geralmente são baixadas e têm sua quitação negociada diretamente com o departamento financeiro da empresa, as mesmas se devem a extravios de notas fiscais e/ou boletos. Além disso, não apresenta nenhuma restrição a crédito (sócios e empresa).

Já em relação ao segundo C (capacidade), a empresa Alfa está bem estruturada e tem como metas de longo prazo operar na construção e incorporação de imóveis. Sendo que já tem planos bem delineados neste sentido: contato com Engenheiros Civis; negociações em andamento para compra de imóveis para construção; estudos de viabilidade do negócio (feito pelo proprietário e outros interessados). Além da tradição que possui na região, pois é uma empresa bem conhecida na

cidade, a empresa A possui uma gama de produtos que atende a todas as classes, dos mais requintados aos mais padronizados. Atende, no varejo, pessoas físicas e jurídicas. Por ter flexibilidade na oferta de produtos, consegue oferecer diferenciais de acordo com o público: preço, qualidade, prazo de entrega e atendimento. Além de possuir um excelente espaço físico, o que facilita o atendimento e a disponibilização dos produtos para venda.

O fluxo financeiro da empresa é planejado de acordo com o ciclo operacional da mesma. Geralmente busca recursos de terceiros quando pode aproveitar promoções que favoreçam sua alavancagem, tais como, a redução no IPI (Impostos sobre Produtos Industrializados) para materiais de construção, época na qual a empresa buscou recursos em terceiros para aumentar estoques e obter mais lucro nos momentos de maior demanda, bem como flexibilizar o preço nessas épocas.

A empresa é administrada pelo próprio sócio, que tem mais de 20 anos de experiência na comercialização de materiais de construção, trata-se de uma empresa familiar. Recentemente a empresa atualizou seu sistema de gestão, de forma a facilitar as vendas com cartões de crédito, a administração de contas a receber e a pagar, entre outros módulos.

Verificou-se que a empresa possui bons controles, com um funcionário destacado especificamente para atender às demandas financeiras: pagamentos, recebimentos, atendimento a fornecedores e clientes, bancos etc., embora também execute outras funções. O imóvel onde se encontra o Cliente A está conservado, com uma estrutura adequada ao atendimento do público.

A empresa Alfa busca sempre oferecer novos produtos, alinhados às últimas tecnologias (exemplo: sistemas de tubulações). Procura oferecer produtos de qualidade, vendendo marcas respeitadas nacionalmente e com grande demanda por parte dos clientes. Além disso, possui um bom sistema de logística, com entrega “a domicílio”. Por possuir grande experiência na área, o administrador define a margem de lucro de acordo com seu conhecimento do negócio e do produto. Quando questionado, disse definir as margens de lucro de acordo com cada tipo de produto e o preço pago por ele.

Os produtos são divulgados, quando necessário, para promoções, porém, por ser uma empresa bem conhecida, a divulgação da mesma não é necessária. A empresa Alfa não possui nenhum programa de melhoria ou sistema de gestão específico. Ao que se pode constatar, o sócio/administrador não possui formação superior, porém, possui amplo conhecimento do negócio, mostrando-se bem informado quanto a fatores econômicos, principal-

mente setoriais, que possam lhe trazer benefícios ou lhe causar prejuízos.

Já no terceiro “C” (capacidade), percebeu-se que os clientes de maior representatividade são pequenas construtoras, empresas, sendo que bem pulverizadas, não afetando, assim, quanto à dependência econômica. Os prazos de recebimentos variam de “à vista” até 30 dias. Os fornecedores também são relativamente pulverizados, com prazos de pagamentos de 30, 60 e 90 dias. O ramo de atividade da empresa vem recebendo incentivos fiscais, tais como a isenção de IPI. Não apresentando maiores problemas no contexto econômico geral. Não existe sazonalidade do produto, sendo que a demanda, historicamente, aumenta nos finais de ano. Um fator que pode influenciar negativamente na demanda pelos produtos é a falta de incentivos para programas de habitação e/ou desequilíbrio na economia regional. O último fator é o que mais pode afetar a demanda, entretanto, devido aos grandes incentivos à construção e reforma (principalmente por programas da Caixa Econômica Federal), esse desequilíbrio não está afetando o negócio da empresa.

A empresa não sofre severamente devido à política tributária, também não sofre significativos reflexos da política cambial e do mercado exterior. Constata-se que na região em questão existe grande concorrência, a empresa não comercializa um produto essencial, podendo ser substituído por outros no mercado (a concorrência também oferece). Os diferenciais mais acentuados são o atendimento que a empresa oferece, a estrutura de logística (entrega rápida), a grande gama de produtos (facilitando a escolha do produto pelo cliente) e a tradição no mercado. Para analisar o quarto “C” (capital), foi procedida a análise horizontal e vertical das demonstrações. A seguir, na tabela 1, é representada a Análise Vertical e Horizontal do Balanço Patrimonial da empresa A:

Analisando o Balanço Patrimonial da empresa Alfa, dos exercícios 2007 e 2008, pode-se constatar que houve uma significativa redução do patrimônio de um exercício para o outro. Inicialmente, verificando o ativo, observa-se que a composição da participação das diversas contas sobre o ativo total não sofre significativa mudança. As mais significativas são estoque, que em 2007 representava 75% do ativo total, passando para 79% em 2008. Também se verifica que a participação de “clientes” aumenta, de 3% em 2007 para 8% em 2008. O ativo circulante, como um todo, tem evolução negativa de um exercício para o outro, o principal subgrupo que contribui para isso são as “disponibilidades”, que caem significativamente. Conclui-se que em ambos os exercícios a principal aplicação

de recursos foi em “estoques”, a administração tem por política aplicar mais recursos no “giro” da empresa.

Tabela 1: Análise vertical e horizontal do Balanço Patrimonial da Empresa Alfa

Balanço Patrimonial 2007 e 2008							
	2007			2008			
ATIVO	AV	AV	AH	PASSIVO	AV	AV	AH
Circulante	87%	89%	94%	Circulante	89%	92%	95%
Disponível	3%	2%	66%	Fornecedores	48%	60%	115%
Clientes	3%	8%	257%	Obrigações a pagar	4%	4%	90%
Outros Créditos	6%	0%	0%	Empréstimos bancários	22%	29%	121%
Estoques	75%	79%	97%	Adiantamento de clientes	16%	0%	0%
Não Circulante	13%	11%	78%	Não Circulante	9%	3%	28%
Investimentos		2%	148%	Empréstimos bancários LP	9%	3%	28%
Imobilizado	12%	9%	72%	Patrimônio Líquido	2%	5%	217%
				Capital Social	2%	6%	248%
				Resultados acumulados	0%	-1%	486%
Total Ativo	100%	100%	92%	Total Passivo	100%	100%	92%

Fonte: Elaborado pelos autores

Já, no passivo, observa-se um “encurtamento” nas obrigações, os empréstimos de longo prazo, que em 2007 representavam 9% do total do passivo, passaram para 3% em 2008, com a transferência das obrigações (empréstimos bancários) para o curto prazo. Constata-se que o endividamento bancário aumenta. Em 2007 figurava entre as fontes de recursos os “adiantamentos de clientes”, que em 2008 deixam de existir, as principais fontes de financiamento são terceiros, principalmente bancos, embora verificado a injeção de capital próprio na empresa. Denota-se, portanto, aumento no risco aos capitais de terceiros. A seguir, na tabela 2, é apresentada a análise vertical da Demonstração de Resultado do Exercício (DRE).

Tabela 2: Análise vertical e horizontal da DRE da Empresa Alfa

Análise Vertical (AV) e Análise Horizontal (AH)			
Demonstração do Resultado do Exercício 2007 e 2008			
	2007	2008	
	AV	AV	AH
Receita Bruta	127%	127%	118%
Deduções da Receita	27%	27%	117%
Receita Operacional Líquida	100%	100%	118%
CMV	73%	79%	128%
Lucro Bruto	27%	21%	91%
Despesas Operacionais	29%	22%	87%
Despesas Com.	2%	2%	93%
Despesas Adm.	19%	14%	87%
Despesas Trib.	1%	0%	36%
Despesas Fin.	7%	6%	99%
Outras Receitas	0,3%	0,4%	144%
Resultado Operacional	-2%	-0,5%	32%
Resultado antes IR e CS	-2%	-0,5%	32%
Resultado Líquido	-2%	-0,5%	32%

Fonte: Elaborado pelos autores

Sob o enfoque econômico da DRE (Demonstração do Resultado do Exercício), averigua-se que a receita bruta cresce de 2007 para 2008, em proporção praticamente igual também crescem as deduções da receita. Embora aumente as receitas, o CMV também cresce, acima da proporção, fazendo com que o lucro bruto apresente decréscimo. As despesas operacionais, nos dois exercícios, consomem todo o lucro bruto, fazendo com que em ambos os anos a empresa apresente lucratividade negativa.

Também, através do cálculo dos quocientes, com base nas demonstrações contábeis, chegou-se aos índices conforme o quadro 3, a seguir, mostra.

Analisando os índices de relacionamento estático, observa-se que os mesmos estão consideravelmente baixos, a liquidez corrente (LC) evidencia que, no curto prazo, a empresa dispõe de R\$0,97 para quitar cada R\$1,00 de obrigações de mesmo prazo, o mesmo índice se repete quanto ao disponível a curto e longo prazo para quitar todas as obrigações. Como a empresa apresenta grande quantidade de material em estoque, o índice de liquidez seca (LS) é extremamente baixo, isso traz um reflexo negativo para a empresa, a não ser que seu prazo de realização de estoques seja curto.

Quadro 3: Cálculo dos quocientes da Empresa Alfa

Análise dos quocientes da Empresa Alfa	
Relacionamento Estático	LC = 0,97
	LG = 0,97
	LS = 0,11
Endividamento	ET = 0,95
	GT = 0,05
	ETCP = 0,92
	ETLP = 0,03
	ECP = 0,97
	ELP = 0,03
Atividade	ICP = 1,87
	PMRV = 9,59
	PMPC = 48
	PMRE = 160
Rentabilidade	PA = 3,54
	TRI = -0,01
	TRPL = -0,23

Fonte: Elaborado pelos autores

Quanto aos quocientes de endividamento, os principais recursos aplicados na atividade vêm de terceiros, como se pode constatar pelo ET (endividamento total) e pelo GT (garantia dos capitais de terceiros), com um alto risco aos capitais de terceiro, visto que as garantias representam somente 5% do total de recursos utilizados. Prevaecem, sobre o total das obrigações, as de curto prazo, com 92%. Conforme se constatou na análise vertical e horizontal do balanço patrimonial, houve um encurtamento das obrigações, as obrigações de longo prazo representam somente 3% do total de obrigações. O ICP (índice de imobilização do capital próprio) evidencia que o capital dos sócios está totalmente consumido pelo imobilizado, que, inclusive, consome recursos de terceiros, que poderiam ser utilizados no "giro" da empresa.

Os quocientes de atividade ficaram extremamente alheios às necessidades da empresa, assim como os quocientes de rentabilidade. Em face dos quocientes e das análises feitas, questionou-se a empresa, que confirmou atuar com um percentual de vendas informais, o que confirma os altos estoques e os baixos índices de liquidez e de geração de resultado.

Já em relação ao quinto dos "C's" (colateral), as garantias ofertadas para a operação foram pessoais (aval), dos sócios da empresa e reais (veículos). As garantias pessoais, por meio do aval, mostraram-se adequadas, visto o fato de os proprietários terem grande patrimônio, composto por veículos, terrenos, aplicações financeiras e seguras fontes de renda.

Também, quanto às garantias reais, as mesmas podem perfeitamente garantir a operação pleiteada pelo cliente, visto o ano/modelo da frota, o estado de conservação, a marca dos veículos e seu valor de mercado conforme tabela FIPE, através da alienação fiduciária.

Avaliando o conglomerado (último dos seis “C’s”), concluiu-se que o grupo de crédito (sócios, administradores e empresas de propriedade dos sócios) apresenta boa situação econômico-financeira. Em face da fundamentação do Gerente de Relacionamento junto ao Comitê Interno de Crédito e às alçadas superiores, destacando aspectos como a tradição e experiência na atividade, o porte do grupo de crédito (conglomerado), o patrimônio dos avalistas e a adequação do endividamento bancário informado, a operação de crédito pleiteada foi aprovada sem alterações.

A partir na análise conjunta dos seis “C’s” do crédito e da ferramenta proposta, o Gerente de Relacionamento optou por conceder o crédito para a empresa Alfa.

CONCLUSÃO

O crédito desempenha importante função no desenvolvimento da economia, pois é ele o fomentador de projetos, da melhoria do padrão de vida das pessoas, e, acima de tudo, o viabilizador das atividades das empresas, seja financiando o capital de giro, os investimentos, entre outros. Neste enfoque, verifica-se que a necessidade de capital de giro surge oriunda da própria atividade da empresa, quando esta demanda recursos que não são supridos no tempo em que as exigibilidades se fazem. Neste momento surgem as instituições financeiras, dentre elas os bancos, como principais fontes de recursos. Esse recurso buscado, que se convencionou chamar de crédito, é o principal negócio dos bancos, residindo nele a sua maior fonte de renda.

Entretanto, numa economia com alta volatilidade, em que a demanda de recursos (crédito) é excessivamente grande, a gestão do risco de crédito torna-se de essencial importância para os bancos, pois, caso não feita de forma satisfatória, pode levar estes a prejuízos em escala, prejudicando, assim, a economia, os demandadores com condições de tomar recursos e a si próprios enquanto instituição.

O Gerente de Relacionamento, como parte fundamental desse processo, desempenha grande função, pois é ele quem mantém contato com o cliente, conhece e percebe o potencial de negócio deste, além de conhecer o produto que está oferecendo e o grau de risco do mesmo. Sendo assim,

a gestão do risco de crédito, precipuamente, deve ser feita por este profissional.

Nesse processo de Gestão do Risco de Crédito, torna-se necessário analisar os fatores que envolvem a empresa demandadora de recursos e que fundamentam a concessão do crédito. Os Seis “C’s” do crédito, enquanto técnica para análise, oferecem os recursos que se fazem necessário à referida análise. As empresas pleiteantes do crédito não podem ser analisadas somente sob um aspecto, pois, muitas vezes, vários fatores econômicos as atingem, o que pode prejudicar a qualidade do crédito concedido.

Os fatores que afetam a capacidade das empresas em tomar empréstimos bancários são dos mais variados, podem ser inerentes ao potencial de geração de recursos, ao ambiente econômico e setorial onde estão inseridas, ao tipo de negócio desenvolvido, ao conhecimento e experiência na atividade, entre outros. Estes fatores podem fundamentar plenamente o Gerente de Relacionamento na concessão, ou não, de crédito às empresas.

É imprescindível citar que, na concessão de empréstimos para financiamento do capital de giro, precisa ser verificada a capacidade da empresa em gerar recursos de curto prazo, para que a alavancagem financeira, econômica e operacional da mesma não sejam afetadas.

O objetivo preliminarmente estabelecido para esta pesquisa foi plenamente atingido. Chegou-se à conclusão de que os fatores e critérios que fundamentam os Gerentes de Relacionamento do Banco Sucesso a conceder crédito, ou não, às Pequenas Empresas da Serra Gaúcha são direcionados em grande parte pela aplicabilidade e utilidade dos Seis “C’s” com auxílio da ferramenta proposta na presente pesquisa.

Esta pesquisa poderá ser utilizada por profissionais da área comercial e de crédito que tenham a necessidade de conhecer ferramentas que forneçam uma melhor fundamentação no momento da decisão do crédito. Entretanto, por ser o crédito um assunto em constante evolução, pois recebe diretamente os reflexos da economia, futuras pesquisas podem ser desenvolvidas com o intuito de aprimorar o assunto em questão. Sugere-se para futuras pesquisas o estudo da importância do crédito bancário e a sua influência na alavancagem do negócio das empresas.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. São Paulo: Atlas, 2003.

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

BARROS, Aidil Jesus da Silveira. **Fundamentos de metodologia científica**. 3 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

BERCHIELLI, Francisco O. **Economia monetária**. São Paulo: Saraiva, 2000.

CAOQUETTE, John B.; ALTMAN, Edward I.; NARAYANAN, Paul. **Gestão do risco de crédito: o próximo grande desafio financeiro**. Rio de Janeiro: Qualitymark Ed., 2000.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro: produtos e serviços**. 14 ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2000.

GOMES, Adriano. **Gerenciamento do crédito e mensuração do risco de vender**. Barueri: Manole, 2003.

HILLBRECHT, Ronald. **Economia monetária**. São Paulo: Atlas, 1999.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

KÖCHE, José Carlos. **Fundamentos de metodologia científica: teoria da ciência e iniciação à pesquisa**. 21. ed. Petrópolis: Vozes, 2003.

MARCONI, Marina de Andrade. LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia do trabalho científico: procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projeto e relatório, publicações e trabalhos científicos**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2001.

OLIVEIRA, Gilson Alves de; PACHECO, Marcelo Marques. **Mercado financeiro**. São Paulo: Editora Fundamento Educacional, 2005.

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

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

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração financeira da pequena e média empresa**. São Paulo: Atlas, 2001.

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

TEIXEIRA, Ernani. **Economia monetária: a macroeconomia no contexto monetário**. São Paulo: Saraiva, 2002.