

MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: UM ESTUDO SOBRE ANÁLISE E CONCESSÃO DE CRÉDITO

Ângela de Souza Brasil
(Docente das Faculdades Integradas de Três Lagoas – AEMS)

Suzelene de Melo Rossi Santos
(Discente do 4º período de Tecnologia de Gestão Financeira das Faculdades Integradas de
Três Lagoas – AEMS)

RESUMO

A presente pesquisa objetiva identificar o processo de tomada de decisão de investimentos de capital nas micro e pequenas empresas, pois com o processo de modernização aos quais estas empresas estão submetidas, torna-se necessário a realização de investimentos em tecnologia, mão de obra qualificada, aquisições de máquinas, dentre outros fatores relevantes para que a realização se mantenha competitiva. Com as atuais mudanças econômicas que vem ocorrendo, existe cada vez mais a necessidade das empresas realizarem novos investimentos para crescerem sólidas e se manterem no mercado. Para tanto, foi realizado um levantamento bibliográfico sobre os conceitos de investimento, análise e concessão de crédito às micro e pequenas empresas.

Palavras-chave: Análise de crédito; Crédito; Concessão de crédito; Micro e Pequenas Empresas.

INTRODUÇÃO

O fator capital é parte integrante de toda e qualquer instituição, seja ela filantrópica ou não. No momento competitivo em que se está inserido a administração deste recurso é fundamental em qualquer período de tempo. Logo há uma necessidade de promover o conhecimento necessário do uso consciente dos recursos financeiros, conhecimento esse exigido também para as pequenas empresas.

Ter conhecimento do mercado de crédito, de suas exigências, dos seus procedimentos, entre outros fatores adotados pelas instituições financeiras para conceder crédito e diminuir os riscos de inadimplência, é fundamental para o processo de aquisição de crédito.

Este trabalho busca analisar as políticas de crédito mais utilizadas para financiamento das micros e pequenas empresas. A decisão de aquisição de crédito é de suma importância

para o micro e pequeno empresário, pois é através dela que a empresa poderá financiar máquinas e equipamentos, sem ter que utilizar o seu capital próprio, podendo utilizar este como capital de giro ou para outros investimentos.

1 MICRO E PEQUENA EMPRESA

1.1 DEFINIÇÃO

Conforme a Lei complementar n.123 de 14/11/2006, capítulo II:

Art. 3º Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I - no caso das microempresas, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais);

II - no caso das empresas de pequeno porte, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

1.2 PROCESSO DE DECISÃO DE INVESTIMENTO

Para Brom e Balian (2007; p. 3):

Um processo de decisão empresarial inicia-se quando uma situação qualquer apresenta um problema ou uma oportunidade que exige uma escolha entre as alternativas existentes. Se não houver alternativas, não há decisão a ser tomada. Constatada a existência de alternativas, e conhecidas as particularidades de cada uma, passo seguinte do processo de decisão empresarial consiste na análise delas, com o apoio de métodos objetivos somados à experiência pessoal do tomador de decisões. A escolha da melhor alternativa, que, nas empresas, deve ser aquela que oferece a melhor relação entre custo e benefício(com risco aceitável), configura a tomada de decisão, a qual provocará uma ação específica. Essa ação, no decorrer de sua implantação, poderá ser alterada, revista ou até mesmo cancelada.

O autor também ressalta que o processo de decisão de investimento obedece à mesma seqüência lógica que deve orientar qualquer outra decisão empresarial, tendo sempre a racionalidade como pressuposto.

Esse processo possui as seguintes etapas:

- 1ª etapa: identificação de uma necessidade ou oportunidade de investimento;
- 2ª etapa: busca e desenvolvimento de alternativas de investimento;
- 3ª etapa: análise das alternativas de investimento;
- 4ª etapa: seleção da melhor alternativa. (BRUM e BALIAN, 2007, p. 5)

1.3 CRÉDITO

“A palavra crédito, dependendo do contexto do qual se esteja tratando, tem vários significados. Num sentido restrito e específico, Crédito consiste na entrega de um valor presente mediante uma promessa de pagamento” (SILVA, 2008, p.45)

Segundo Securato (2010, p.15), Fundamentalmente o termo crédito – do latim *creditum* “confiança ou segurança na verdade de alguma coisa, crença/reputação, boa fama...”(Caldas Aulete) – estabelece uma relação de confiança entre duas (ou mais) partes numa determinada operação.

Trata-se de algo presente no dia a dia das pessoas, particularmente, facilitando a compra e venda de serviços ou produtos. Assim na simples compra e ou venda de um produto no supermercado, tem-se uma operação que envolve o conceito de crédito.

Em Silva (1998, p. 25) apud Securato (2010, p. 15), tem-se que, “o vocabulário crédito define um instrumento de política de negócios a ser utilizado por uma empresa comercial ou industrial na venda a prazo de seus produtos ou por banco comercial, por exemplo, na concessão de empréstimos, financiamentos ou fianças”.

Também em Schrocket; (1997:25) apud Securato (2010, p.15), “Operação de crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente parte de seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte, à sua posse integralmente, após decorrer o tempo estipulado”.

2 DOCUMENTAÇÃO DE CRÉDITO PARA MICROEMPRESA

No instante em que uma micro ou pequena empresa decide buscar por crédito é necessário que ela esteja preparada para que possa apresentar justificativa plausível para sua necessidade, além da documentação exigida pelas Instituições Financeiras.

Pensando desta forma, Securato (2010, p.34) propõe a apresentação da seguinte documentação:

- Ficha Cadastral;
- Livro Caixa;
- Comprovante do recolhimento do Imposto de Renda
- Ficha Cadastral dos sócios com comprovantes de renda, residência.

Segundo Securato (2010, p. 46), “Com base na ficha cadastral da empresa, deve-se elaborar o modelo que denominamos *Small Business Scoring*, que é uma proposta de sistema de pontuação para pequenos negócios, como microempresas.”

Ainda de acordo com Securato, (2010, p.47), o modelo denominado Small Business Scoring, que passamos a discutir norteia-se, também nos cinco C’s do Crédito que serão estudados de maneira mais aprofundada no subcapítulo: “Os parâmetros básicos para o crédito”.

Já Gitman (1997, p.697) apud Securato (2010, p.47), o analista de crédito geralmente dá mais importância ao caráter e à capacidade, que representam os requisitos fundamentais para a concessão de crédito a um solicitante.

Neste modelo, propõe-se a avaliação do conceito Caráter feita por meio de parâmetros indicados por:

a) Tempo de Atuação da Empresa/Proprietários;
 b) Conceito na Praça(visão de clientes e fornecedores). E esses parâmetros, atribuímos pesos que, em nossa sugestão, somam 25% , o que corresponde à valorização do conceito Caráter.
 d) Evolução do faturamento;
 g) Margem de Lucratividade(Faturamento Trimestral (-) Custos e Despesas Trimestrais/Vendas);
 h) Liquidez (Estoque (+) Recebíveis (+) Aplicação Financeiras/Fornecedores (+) Passivo Bancário e outros;
 i) Ciclo Operacional(Prazo médio de /recebimento (+) Prazo médio de /estocagem (-) Prazo médio de Pagamentos). A soma dos pesos atribuídos a esses parâmetros totaliza 50% conforme proposta.
 O conceito Capital, representado pela relação Fornecedores (+) Passivo Bancário/Capital Social (+) Reservas, apresenta peso de 10%. Todavia consideramos o Capital como condição de não conceder crédito quando ao Patrimônio Líquido da microempresa for negativo.
 As Condições sob as quais a empresa opera são representados pelos parâmetros que consideram:
 e) Concentração de Vendas
 f) Dependência de Fornecedores, somados, esses parâmetros totalizam um peso de 10%.
 Para o conceito Colateral, consideramos o parâmetro c) Patrimônio pessoal dos Proprietários, por ser usual o credor solicitar garantia fidejussória – aval ou fiança do sócio da microempresa que apresenta maior patrimônio pessoal. O peso atribuído ao parâmetro foi de 5%.

Quadro 01 Conceito Caráter

Fonte: Adaptado de SECURATO (2010, p.47).

2.1 PROCESSO DE CONCESSÃO DE CRÉDITO

O processo de concessão de crédito envolve inúmeros aspectos, dentre eles, merecem destaque, de acordo com Brito (2010, p. 34):

- Prazo da operação;
- Qualidade e liquidez da garantia;
- Situação econômico-financeira do cliente;
- Conhecimento do mercado com o qual o cliente interage e de seus agentes e perspectivas;
- Estrutura societária da empresa;
- Conhecimento da administração, o perfil do management e o plano de sucessão da empresa;
- A história de relacionamento com a instituição;
- Conhecimento dos negócios da empresa e de seu ciclo operacional.
- Conhecimento da situação do setor de negócio da empresa;
- Conhecimento da capacitação tecnológica da empresa e de seus concorrentes;
- Conhecimento dos clientes das empresa e do grau de pulverização de sua carteira;
- Conhecimento dos fornecedores e do grau de dependência da empresa;
- Conhecimento da estrutura de endividamento da empresa e de sua capacidade de pagamento;
- Conhecimento da utilização do crédito a ser concedido;
- Consulta aos serviços negativos de crédito;
- Consulta a central positiva interna.

Para Brito (2010, p. 35), “toda e qualquer concessão de crédito deve seguir o processo de crédito, para tanto, são necessárias políticas e metodologias definida e validadas”.

Isso significa dizer que há notória relevância quanto ao processo de crédito onde uma metodologia predefinida subsidiará de maneira eficiente a finalização de uma concessão de recursos financeiros.

2.2 PROCESSO DE MENSURAÇÃO DO RISCO DE CRÉDITO

Para que aconteça uma mensuração quanto ao risco de crédito é necessário que se utilize alguns métodos. Baseando-se em Brito (2010, p. 35), a seguir será analisado o uso de alguns modelos no processo de mensuração do mesmo:

- Da necessidade de se antever mais claramente os casos de quebra de empresas;
- Da maior participação de crédito no PIB dos países mais desenvolvidos economicamente;
- Da globalização dos mercados, o que dificulta entender os *liabilities* de uma companhia;
- Da falta de uma central positiva de crédito;
- Das garantias com valores reais duvidosos;
- Do crescimento de transações com derivativos, o que dificulta a identificação dos riscos de mercado e crédito.

Ainda segundo Brito (2007, p.236):

O risco de crédito, inerente à maioria das transações em instituições financeiras, reveste-se de características especiais por ser um tipo de risco em que a perda pode chegar a 100% do valor da transação atualizada. A grande maioria das instituições financeiras faz operações de crédito, operações essas inerentes à atividade primária das instituições.

2.3 OS PARÂMETROS BÁSICOS PARA O CRÉDITO

Segundo Silva (1998, p.77-88) apud Securato (2010, p.29), “Os parâmetros básicos utilizados para orientar a concessão do crédito à pessoa jurídica norteiam-se nos chamados C’s do Crédito, sendo o caráter, as condições, a capacidade, o capital e o colateral”, os quais analisa-se a seguir:

- Caráter: indica a intenção do devedor em cumprir obrigações assumidas. É identificado pelo credor através de informações cadastrais obtidas junto a outros credores do solicitante do crédito, tais como bancos e fornecedores, ou por informações cadastrais obtidas junto a empresas especializadas como SERASA, SPC – Serviço de Proteção ao Crédito – e outras;
- Condições: são apresentadas como fatores externos e macroeconômicos que exercem forte influência na atividade empresarial;
- Capacidade é definida como habilidade vinculada à competência empresarial das pessoas que integram a empresa, bem como o potencial dessa em produzir e comercializar. Pode-se também entendê-la no sentido de capacidade de “repagamento” conceito que vincularemos à geração de caixa suficiente para fazer face aos compromissos assumidos, como se verá ao longo deste trabalho;
- Capital é referido como os bens e recursos possuídos pela empresa para saldar seus débitos. A medição desse, de acordo com o autor, é através de índices financeiros usados por ele no desenvolvimento de seus modelos;
- Colateral refere-se a garantias que o devedor pode apresentar para viabilizar a operação de crédito. Previstas no Código Civil Brasileiro, essas garantias podem ser reais ou fidejussórias.”

2.4 PROCESSO DE MENSURAÇÃO E CONCESSÃO DO CRÉDITO

Segundo Osias Brito (2007, p. 244), Os modelos clássicos de mensuração geralmente utilizados por instituições financeiras são:

a) Sistemas especialistas

Em sistemas especialistas, a decisão de crédito geralmente fica na alçada do gerente do cliente ou na alçada do gerente da agência.

Considere-se o conhecimento pessoal como peça fundamental para se conceder o crédito. Os aspectos subjetivos ganham notável importância nesse modelo. Os tradicionais cinco Cs,...são muito utilizados, além de outras variáveis, como taxa de juros e relacionamento da instituição com o cliente, que também são chamados de processo de concessão de crédito.

Os problemas desse tipo de modelo são:

- Consistência: como ser consistente com relação ao tratamento para diferentes tipos de cliente, ou seja, como definir parâmetros gerais para clientes com perfis de riscos muito diferentes;
- Subjetividade: como fixar parâmetros médios para os 5 Cs e aplicá-los a clientes diferentes.

“Muitas vezes, tanto a natureza da transação quanto as garantias assumem significativa relevância, isoladamente ou em conjunto, podendo tornar o conceito da transação melhor ou menos pior do que o conceito do cliente”. (BRITO, 2007, p.245)

O autor ressalta também que tradição e a experiência bancária têm mostrado ser um bom cliente aquele que:

- Desfruta de bom conceito moral e gerencial;
- Desfruta de boa posição no setor em que atua;
- Desfruta de boa capacitação tecnológica;
- Possui sólida posição financeira;
- Apresenta boa capacidade de gerar recursos e gerenciar sua liquidez. (BRITO, 2007, p. 246)

Para Securato (2010, p. 19), O Analista de Crédito tem suas preocupações voltadas a:

- Dados cadastrais do tomador de crédito;
- Conjunto de indicadores financeiros obtidos por balanço, declarações de impostos ou relatórios gerenciais passados;
- Conjunto de informações sobre o cliente colhidas no mercado do qual ele participa;
- Eventualmente, conforme o tipo de cliente, outras informações características. A partir desse conjunto de informações e das análises realizadas, o analista de crédito dará seu parecer.

Já para Silva (2008, p.96), As normas de crédito devem definir quais os documentos que compõe um processo de crédito. Podendo citar alguns:

- O contrato social e as alterações são utilizados para conhecer quem são os sócios da empresa, qual a participação no capital social, quais os poderes e por quanto tempo, entre outras informações relevantes.
- A ficha cadastral da pessoa jurídica e as fichas cadastrais da pessoa física dos sócios fornecem diversas informações relevantes para a decisão de crédito.

- A ficha de informações básicas de Clientes, que pode ser uma espécie de sofisticação da ficha cadastral, com melhor aparência e, preferivelmente, com maior qualidade no preenchimento.
- As demonstrações financeiras, assinadas pelos responsáveis da empresa e pelo contador. Outras informações complementares de caráter financeiro.
- As planilhas de análise e demais relatórios com indicadores financeiros, evolução do patrimônio líquido, fluxo de caixa, e IOG, por exemplo.
- O relatório de análise de crédito, que consolida as informações para subsidiarem a decisão de crédito.
- O relatório de visita, especialmente quando acrescentar algo que não esteja nos outros documentos.
- A pesquisa de restrições sobre o cliente e as partes relacionadas, como empresas que compõe o conglomerado, diretores e sócios por exemplo.
- A proposta de operações, caracterizando o negócio que está sendo proposto, bem como informando as operações e o relacionamento já existentes.

O autor ainda acrescenta que:

Antes da análise financeira, temos a etapa da chamada padronização das demonstrações financeiras. Os serviços de padronização objetivam uniformizar os demonstrativos contábeis para permitir melhor comparabilidade desses demonstrativos. A comparabilidade deve ser feita para identificar a evolução dos dados de uma mesma empresa em diferentes exercícios, ou para confrontar dados de empresas diferentes (atuantes num mesmo seguimento de atividade) num mesmo exercício social. (SILVA, 2008, p.110)

O Analista de Investimento em Crédito basear-se-á nas mesmas informações do Analista de Crédito e em todas aquelas que julgarem necessárias para examinar a empresa na forma de um investimento. “Dessa forma, seu estudo deverá estabelecer, da forma mais real possível, a projeção da empresa para o futuro e estabelecer as possibilidades de pagamento do empréstimo a ser concedido.”(SECURATO, 2010, p.19).

O processo de concessão de crédito envolve várias etapas que necessitam de uma análise criteriosa para que se possa minimizar os riscos e restituir o montante que foi concedido sem que haja maiores desgastes.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A concessão de crédito para as micros e pequenas empresas no Brasil vem crescendo muito nos últimos anos, e este trabalho vem demonstrar que essas empresas buscam esse benefício no momento em que apresenta um problema financeiro como a falta de capital de giro ou até mesmo como uma oportunidade de negócio para seu crescimento e expansão. Só que para isso ela tem que estar munida de documentação atualizada que comprove e garanta a

capacidade de pagamento da dívida perante a Instituição Financeira, sendo essa documentação analisada de forma criteriosa e detalhada por analistas de crédito.

Logo este trabalho procurou demonstrar as principais etapas que as micro e pequenas empresas passam desde o momento em que avaliam sua necessidade de buscar crédito para investir em novos negócios, alavancar suas vendas ou se estabelecer no mercado competitivo, até a sua procura por Instituições Financeiras e finalmente o momento da obtenção do crédito pretendido.

Percebe-se que é primordial que este processo seja obedecido criteriosamente para que haja uma segurança tanto por parte das Instituições Financeiras quanto para a micro e pequena empresa. Para a Instituição Financeira para que a mesma tenha uma probabilidade maior de adimplência e para a micro e pequena empresa para que exista a possibilidade de criar um relacionamento creditício de forma que fomente seus futuros negócios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRITO, Osias. **Mercado financeiro**. São Paulo: Saraiva, 2007.

BRITO, Osias. **Gestão de riscos**. São Paulo: Saraiva, 2010.

SECURATO, José Roberto. **Credito análise e avaliação de risco**. São Paulo: Saint Paul, 2010.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

BROM, L.Guilherme ; BALIAN, J.E.Amato. **Análise de investimentos e capital de giro**. São Paulo: Saraiva, 2007.

RECEITA FEDERAL. Disponível em: www.receita.fazenda.gov.br. Acesso em: 30 out. 2011, às 09h30min.