



Análise estratégica de *default* no ramo de papel e celulose

Fernando Morozini
UNICENTRO
fernandomorozini@gmail.com.br

João Francisco Morozini
UNICENTRO
jmorozini@uol.com.br

Jessica de Castro
UNICENTRO
jeessicacastro@jotmail.com

Resumo

As ações executadas dentro de uma organização são produtos das intenções estratégicas implantadas diretamente com a utilização da ciência contábil, a qual está ligada ao processo de previsão dos resultados. O Objetivo do artigo é buscar no banco de dados da área de crédito de uma Indústria de papel e celulose, as informações econômico-financeiras obtidas por meio das análises das demonstrações financeiras com vistas à estratégia de redução de Inadimplência (*Default*). Considerando os objetivos propostos, foi possível alocar a pesquisa ao meio de investigação bibliográfica para a fundamentação do trabalho, a busca documental e a aplicação de um estudo de caso em uma indústria do ramo de papel. Com este estudo foi possível parametrizar uma estratégia de vendas com vistas à redução de riscos, com uma população de pesquisa composta por 30 empresas de segmentos similares: Sacos, Sacolas, Embalagens e Cartonagem, localizadas na região de São Paulo. Os resultados obtidos da análise das demonstrações contábeis dos clientes compostos na população, resultou em uma tabela de decil capaz de indicar quais são os melhores indicadores dos clientes, de forma a designar tais empresas para um atendimento imediato. Concluiu-se que o método de análise das demonstrações contábeis é capaz de traduzir dados em informações, as quais tratadas estatisticamente podem transformar-se em uma tabela de índice-padrão para revisão dos clientes ativos, bem como na chegada de novos clientes.

Palavras-chave: Análise das Demonstrações Contábeis; Análise de Crédito; Estratégia; Risco.

1 INTRODUÇÃO

As ações executadas dentro de uma organização são produtos das intenções estratégicas implantadas diretamente com a utilização da ciência contábil, a qual está ligada ao processo de previsão dos resultados.



Fator impulsionador dos resultados dentro de uma empresa é seu faturamento, resultado parcial das condições de mercado que ditam as regras para uma administração de políticas de crédito visando à segurança da realização no negócio. Para Santos (2010, p. 23) “uma política de crédito ótima seria aquela capaz de incentivar ao máximo as vendas com o mínimo de perdas por inadimplência”.

A Argumentação do autor destaca a relação entre a atuação da área de crédito e seu compromisso com o faturamento, e conseqüentemente com os resultados da organização.

A Análise de Balanços objetiva extrair informações das demonstrações Financeiras para a tomada de decisões. Considerando tais afirmações, é possível levantar a seguinte questão: Existe possibilidade de se utilizar as informações da análise das demonstrações contábeis de clientes na gestão estratégica de redução de risco nas vendas?

O Objetivo deste artigo é buscar no banco de dados da área de crédito de uma Indústria de papel e celulose, as informações econômico-financeiras obtidas por meio das análises das demonstrações financeiras com vistas à estratégia de redução de Inadimplência (*Default*).

A oferta da venda á prazo possibilita o estreitamento da relação entre a indústria fornecedora e o usuário de sua matéria prima, desta forma, exige uma estratégia de vendas cautelosa com vistas ao aumento do faturamento em conjunto a rentabilidade de seus produtos.

A contrapartida da falta de uma estratégia de vendas pode acarretar em uma concentração de vendas á clientes com situação econômica financeira inferiores, correndo risco de que sofrer insolvência nas transações, causando como consequência a suspensão no fornecimento e perda de relacionamento com o cliente.

A Pesquisa limita-se à análise das demonstrações contábeis do exercício de 2013 dos clientes ativos no período de 2014 da carteira da Indústria de Papel.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

Segundo Marion (2009, p. 29) “[...] os gerentes administradores não são os únicos que se utilizam da contabilidade.” chegando ao ponto em que “[...] os fornecedores de mercadoria a prazo querem saber se a empresa tem condições de pagar suas dívidas.” (MARION, 2009, p. 29).

As demonstrações contábeis, que estão dentro das normas e princípios contábeis geralmente aceitos, fornecem uma série de dados sobre a empresa em determinado período (PADOVEZE e BENEDICTO, 2011, p. 77).

A Utilização da análise dos demonstrativos contábeis se aplica como uma ferramenta para a decisão dentro de uma organização, voltada à conceituação da empresa que se encontra sob análise. A Análise das demonstrações contábeis para Matarazzo (2010, p. 03) “objetiva extrair informações das demonstrações Financeiras para a tomada de decisões”.



A Análise das demonstrações Contábeis proporciona indicadores capazes de evidenciar a situação econômico-financeira das empresas, com a finalidade de determinar se os recursos são suficientes para o cumprimento de todas as suas obrigações.

Para Silva (2001, p. 47) “muitas empresas industriais ou comerciais preocupadas com o risco de inadimplência de seus clientes, estão dando cada vez maior atenção à análise do crédito, objetivando a avaliação dos riscos de suas carteiras de duplicatas a receber.”

2.2 ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS

Os índices financeiros são relações entre contas ou grupos de contas das demonstrações financeiras, que tem por objetivo fornecer-nos informações que não são fáceis de serem visualizadas de forma direta nas demonstrações financeiras. (SILVA, 2001, p. 228).

O conjunto de indicadores econômico-financeiros é o instrumental que classicamente representa o conceito de análise de balanço. Consiste em números e percentuais resultantes das diversas inter-relações possíveis entre os elementos patrimoniais do balanço e da DRE (PADOVEZE e BENEDICTO, 2011, p. 135).

Segundo Silva (2001, p. 228) [...] o índice fornece a ideia quantitativa das relações estabelecidas, sem, entretanto, nos fornecer os elementos qualitativos contidos nas mesmas.

A Escolha dos indicadores são propostos por Matarazzo (2010, p. 82) de forma que o importante não é o cálculo de grande número de índices, mas de um conjunto de índices que permita conhecer a situação da empresa, segundo o grau de profundidade desejada da análise.

Em se tratando da escolha dos indicadores, Silva (2001, p. 229) destaca que a tendência é de que o analista mais experiente saiba quais pontos tendem a indicar maior vulnerabilidade da empresa.

Em relação à quantidade de indicadores a serem utilizados, o autor (SILVA, 2001) desenvolveu um estudo de modelo de previsão de insolvência e utilizou-se inicialmente de 85 índices, concluindo que a redução do número de índices utilizados não enfraquece os modelos de análise na mesma proporção da redução do número de índices.

2.3 ÍNDICES-PADRÃO

Segundo Assaf Neto (2002, p. 55) a análise de Balanços é fundamentalmente comparativa. Ou seja, determinado índice, quando avaliado isoladamente não produz informações suficientes para uma correta conclusão.

Buscando atender a necessidade de se conhecer o nível dos indicadores apresentados por determinada empresa, poderão ser comparados á indicadores de outras empresas de seu ramo de atividade.



Segundo Matarazzo (2010, p. 123) A técnica de índice-padrão permite avaliar os índices de uma empresa em análise, em relação aos de outras empresas.

A comparação de determinado índice de uma empresa em particular com o índice-padrão indica, por exemplo, se a empresa que estamos analisando está enquadrada no padrão ou se está melhor ou pior do que aquele referencial. (SILVA, 2001, p. 287).

A Construção dos indicadores-padrão é útil para comparar o desempenho de determinada empresa com o de suas concorrentes ou de outras empresas de atividade equivalente. (PADOVEZE e BENEDICTO, 2011, p. 209).

A Proposta de um tratamento estatístico a um elenco de indicadores econômico-financeiros com a finalidade de apurar um valor padrão representativo da distribuição é também desenvolvido por meio do cálculo de decis. (ASSAF NETO, 2002, p. 247).

Com base nos conceitos expostos pelos autores citados, o processo para obtenção dos indicadores-padrão é necessário o tratamento estatístico dos índices de acordo com a região geográfica das empresas, o segmento de atuação, e o porte das organizações.

Os recursos, política, cultura, entre outros fatores de cada região, influenciam direta e indiretamente na administração de uma empresa. Estas diferenças acabam por afetar e apresentar divergências entre os indicadores econômico-financeiros das organizações, dependendo de sua região geográfica.

Existem casos em que dependendo do porte da empresa, a região em que se encontra não evidenciará diferença nos padrões de outras empresas, resultando em um padrão nacional. Silva (2000, p. 288) vai além, argumentando que muitas vezes, a empresa cresce tanto que, ao conquistar mercados e participar de concorrências internacionais, passa a ser comparada a padrões internacionais para aquele tipo de atividade.

O autor cita um importante exemplo voltando-se á grandes construtoras sediadas em São Paulo, Rio de Janeiro, Salvador e Belo Horizonte, que “[...] por serem empresas que participam das mesmas obras nas mesmas localidades, podem não ser tão sensíveis às particularidades de seus Estados [...]”. (SILVA, 2000, p. 287).

A necessidade da segmentação das empresas a serem avaliadas para que se possa criar o índice-padrão, e posteriormente avaliar novas empresas, fica evidente em função das necessidades de recursos, máquinas, ou níveis de estoques que as empresas utilizam em seus processos.

Exemplo disso relaciona empresas construtoras, as quais podem não necessitar de grandes estoques de matéria-prima que uma indústria utiliza, resultando elevadas divergências nos indicadores, impossibilitando sua junção nos indicadores-padrão.

A Avaliação da empresa direcionada ao segmento é conceituada por Assaf Neto (2002, p. 56) de forma interempresarial, de modo a relacionar o desempenho de uma empresa com o setor de atividade e o mercado em geral.



Segundo os autores Padoveze e Benedicto (2011, p. 209) a elaboração ou existência de padrões para análise de balanço é conhecida com dados externos à empresa por meio de cálculos estatísticos com demonstrações contábeis de empresas concorrentes ou do setor de atuação.

Para finalizar o conceito de segmentação de atuação das empresas para a montagem dos índices-padrão, Silva (2001, p. 288) ressalta que, habitualmente, costuma-se classificar as empresas em quatro grandes setores: Indústria; Comércio; Serviços; e Primário, que podem admitir novo desdobramento em sub-ramos, que concentram atividades mais uniformes.

Para Silva (2001, p. 290) cabe destacar ainda que dentro de um mesmo sub-ramo e de uma mesma região geográfica os índices podem ser diferentes apenas em decorrência do porte das empresas.

O Porte das empresas é mais uma variável de influência na montagem dos índices-padrão, ao levar em consideração que uma empresa inscrita no Simples Nacional com faturamento de \$ 1 milhão, não possuirá índices econômico-financeiros aproximados a empresas enquadradas no Lucro Real com faturamento de \$ 100 milhões ao ano.

O levantamento dos indicadores para realização dos padrões estatísticos se dá em consideração aos tópicos de região geográfica, Segmento de atuação e porte das empresas, para então definir os índices-padrão de análise.

Silva (2001, p. 290) propõe o uso de uma metodologia estatística que parte do Cálculo dos índices financeiros de cada uma das empresas; o agrupamento dos índices das diversas empresas, segundo o tipo de índice, a classificação dos índices em ordem crescente.

2.4 RISCO DE CREDITO

Na área financeira, o risco pode ser definido, como sendo a variância ou o desvio em relação a uma determinada média. Hoje, a preocupação com o risco é constante na maioria das operações financeiras, dentre elas o risco de crédito. (MOROZINI e MOROZINI, 2014).

Segundo Brealey e Myers citado por Morozini e Morozini (2014, p. 114) A Expressão “Risco” é usada para definir “incerteza”, quando se trata da variação dos retornos associados a um determinado ativo.

O Risco em que os credores atuam, é relativo à capacidade de solvência da empresa, avaliando o nível suportado no horizonte de tempo em que ocorrerão os vencimentos de suas obrigações. (MOROZINI e MOROZINI, 2014).

Para concluir o conceito de risco de crédito, pode-se dizer que o crédito é a ferramenta pela qual as empresas alicerçam suas vendas, a partir do instante em que tenham confiança na liquidação da dívida assumida pelos clientes. (RODRIGUES, 2011).

Segundo Donaldson citado *apud* Porter e Montgomery (1998) O processo de planejamento de uma empresa estabelece um número de metas em resposta a diferentes prioridades, entre elas está um fluxo estável de receitas e um ótimo retorno sobre investimento.



Estas metas contribuem como sustentadoras da missão mais ampla da empresa e sensível às necessidades da empresa e clientes.

Hitt, Ireland e Hoskisson (2008, p. 100) afirma que decidir quem é o cliente-alvo que a empresa pretende atender com sua estratégia no nível de negócios é importante.

Tal importância engloba a necessidade em selecionar a carteira com os clientes-alvo visando ao fluxo estável de receitas e retorno sobre os investimentos, e consequentemente, sob a perspectiva da segurança em manter a carteira em condições estáveis a longo prazo.

3 METODOLOGIA CIENTÍFICA

Segundo Herrmann Jr (2004, p. 20) É necessário recorrer aos instrumentos mais adequados para realizar a investigação direta. Ao lado da lógica formal e da lógica matemática, surge a lógica contábil, como ciência de investigação das relações qualitativas e quantitativas.

Considerando os objetivos propostos neste estudo, é possível alocar a pesquisa ao meio de investigação documental e a aplicação de um estudo de caso em uma indústria do ramo de papel.

A Proposta é de um tratamento estatístico para um elenco de indicadores econômico-financeiros, que serão levantados por meio de análise das demonstrações financeiras de XXX empresas clientes levando-se em consideração a região geográfica, segmento de atuação e porte das empresas, para então definir os índices-padrão de análise dos resultados dos indicadores obtidos através da análise de balanços de uma população de 30 empresas no estado de São Paulo, no segmento de Sacos, Sacolas, Embalagens e Cartonagem.

Após a coleta de dados e com a finalidade de apurar um valor padrão representativo da distribuição é também desenvolvido o cálculo de decis para apresentar a tabela padrão.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

4.1 CARTEIRA DE CLIENTES

A Carteira de Clientes da Santa Maria Cia de Papel e Celulose é composta de 2.355 clientes cadastrados em sistema, onde 716 encontram-se ativos.

No encerramento de dezembro de 2013, o volume de clientes ativos foi responsável pelo faturamento líquido de R\$ 244.202.589,00. O Último mês analisado, em Agosto de 2014 o fluxo de faturamento líquido cresceu 9% em relação ao mesmo período de 2013.



A Política de vendas da organização disponibiliza vendas á prazo, estas que são responsáveis por uma média mensal entre 70% a 80% nas vendas. São ofertados diversos prazos de pagamentos para ajustar à necessidade do cliente, que passam a variar em um custo financeiro.

Considerando que existem condições de pagamentos diversificadas, o balancete do mês de Agosto de 2014 encerrou com um contas à receber no valor de R\$ 27.286.084,53 . Logo, os 70% a 80% de faturamento á prazo são realizados à uma média inferior à 30 dias.

Do total de faturamento com dados de Agosto de 2014, foram distribuídas as vendas na condição de pagamento à vista e a prazo, por região geográfica, conforme segue gráfico.

Constata-se que as vendas realizadas pela carteira de clientes no Brasil e Exterior possui maior concentração no Estado de São Paulo. Ao considerar que vendas a prazo estão entre 70% e 80% do faturamento, uma nova separação pode ser feita, a fim de se confirmar que a região de São Paulo possui a maior concentração de vendas dentro do contas à receber, e em relação ao faturamento à vista.

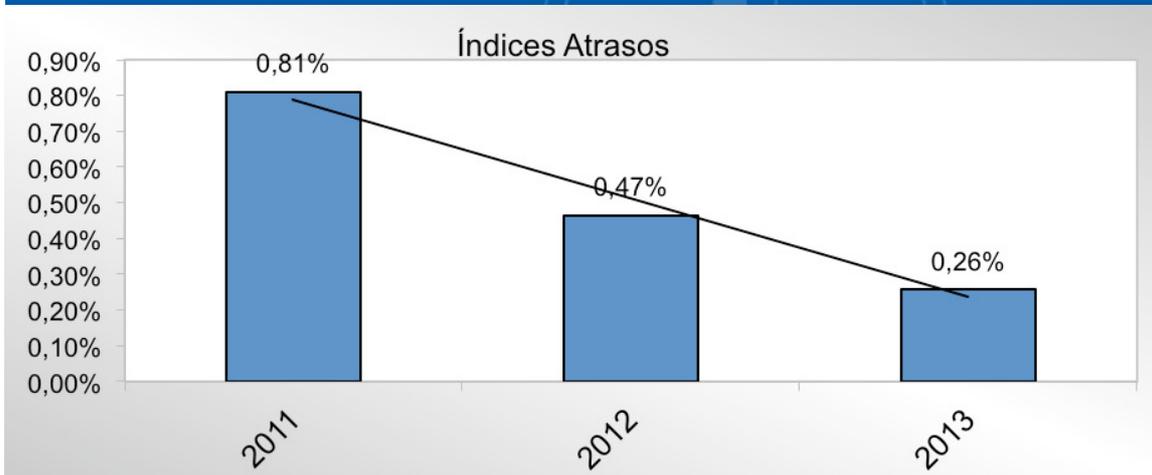
O Estado de São Paulo detém o maior volume de compras frente ao faturamento geral e é responsável por 44% das contas à receber, esta Unidade Federativa será utilizada no estudo de caso para levantamento das informações econômico-financeiras por meio das análises das demonstrações contábeis, visando estabelecer uma estratégia de redução de risco nas vendas, conforme objetivo proposto.

4.2 A INADIMPLÊNCIA

A Política de crédito da organização aplica seu Indicador de inadimplência através de três modelos. Por questões de operacionalização entre a empresa e sistema bancário, os títulos utilizados nos cálculos são os que encontram-se em aberto no penúltimo dia útil do mês. A Primeira forma de cálculo aplicada utiliza-se dos títulos vencidos correntes, divididos pelo contas a receber do mês. Estes títulos correntes não competem à dívidas superiores à 30 dias que competem a cobrança jurídica. A Segunda forma de cálculo de títulos vencidos Geral, compreende nos valores vencidos no penúltimo dia útil, considerando os valores que encontram-se em cobrança jurídica com vencimento superior a 30 dias. E a terceira forma de cálculo utiliza os mesmos títulos vencidos correntes, dividido pelo faturamento líquido acumulado no mês.

A forma de cálculo considerada neste estudo é a primeira forma, voltada para avaliar a inadimplência corrente do mês dividido pelas Contas á Receber, visto que, os casos que encontram-se no jurídico correspondem a uma inadimplência anterior a este estudo de caso, a qual distorceria os resultados.

Gráfico 1 – Média da inadimplência (*default*) Anual

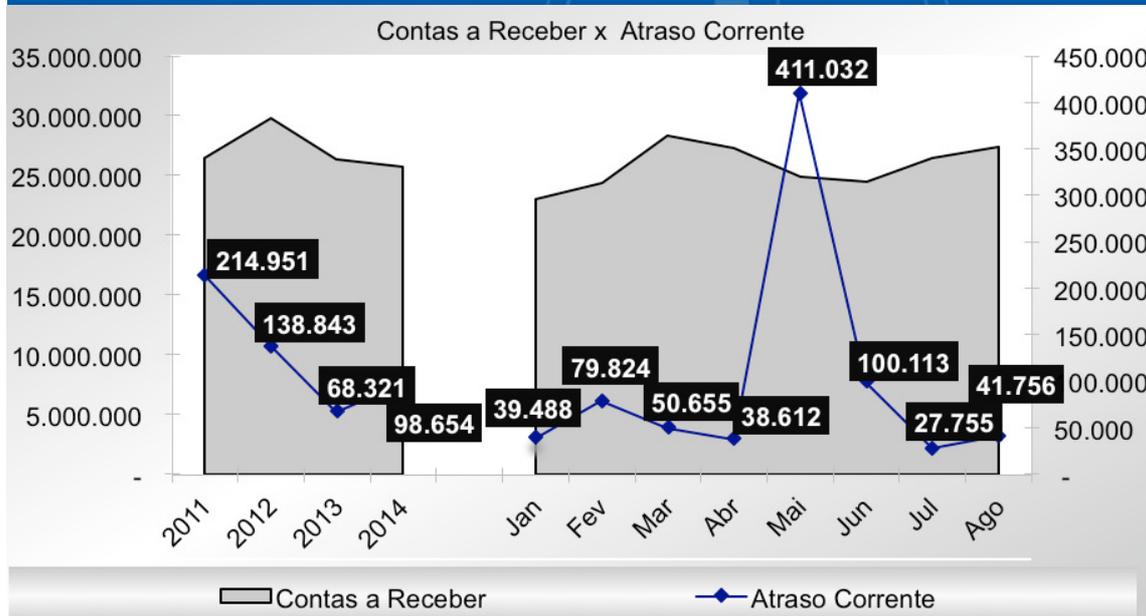


Fonte: Relatórios da empresa

Desde 2011 até 2013 o índice de inadimplência corrente sofreu queda em função da transferência de títulos em aberto superiores a 30 dias para o jurídico, e conseqüentemente sofreram baixa contábil de acordo com normas estabelecidas pela Receita Federal.

Considerando que, em 2011 houve ocorrência de diversos clientes em inadimplência, onde que, se não existisse o reconhecimento para baixa em perdas o seu valor seria cumulativo até o ano de 2014.

Quadro 1 – Comparativo anual de Faturamento, Contas à Receber e Títulos Vencidos no fechamento



Fonte: Relatórios da empresa

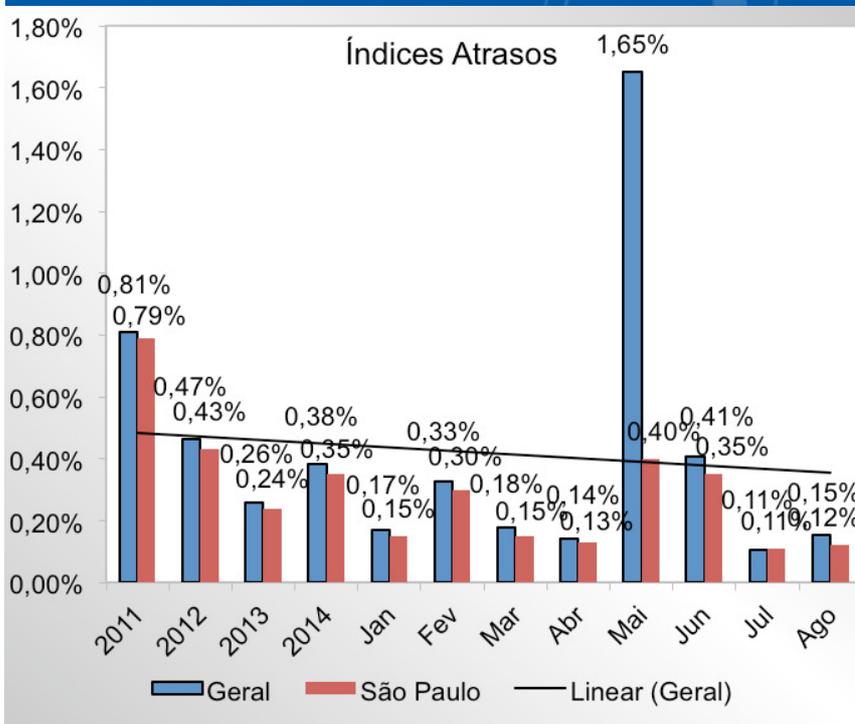
Em relação a previsão de devedores duvidosos, são provisionados os títulos vencidos a partir de 6 meses, de acordo com a prática permitida pela Receita Federal. Em função da reduzida inadimplência anual optou-se estrategicamente por não reconhecer esta apropriação nos demonstrativos contábeis da empresa.

Como estratégia de redução de inadimplência, é realizado semanalmente um acompanhamento denominado monitoramento de clientes. Este procedimento evidencia as empresas que possuem na data da confecção do relatório, algum tipo de restrição, como: Títulos vencidos, e pendências no Serasa.

As informações evidenciam qual a exposição de valores a vencer dos Clientes, e qual o limite de crédito utilizado para as empresas. Os critérios adotados para este levantamento são títulos vencidos dos clientes, ou pendências no Serasa.

Verificado que o maior volume de vendas a prazo é derivada de clientes do Estado de São Paulo, conseqüentemente a relação de maior número de empresas inadimplentes referem-se a mesma Unidade Federativa. Para confirmar isto, foram separados os títulos vencidos de São Paulo frente ao indicador geral do mês de Janeiro á Agosto de 2014.

Gráfico 2 – Inadimplência em São Paulo



Fonte: Relatórios da empresa

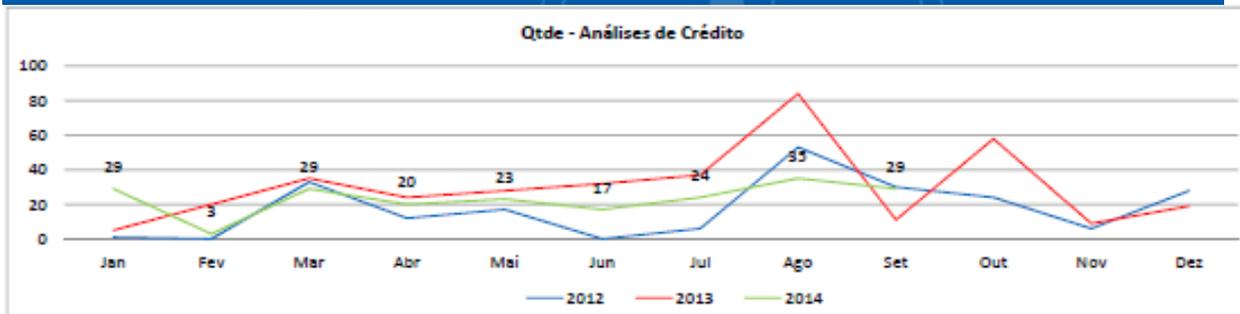
O Controle de inadimplência aplicado pela empresa traz fatores momentâneos, onde evidenciam situações que já aconteceram, desta forma, ainda não é possível prevenir a concessão de crédito para possíveis inadimplentes.

4.3 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

O atual procedimento adotado pela empresa no momento da concessão de crédito, compete em um levantamento de documentos para análise e cálculo de crédito. Os documentos compreendem em dados cadastrais contendo outros fornecedores para confirmação em referências comerciais, contrato social consolidado do cliente, Relação de Faturamento e Balanço Patrimonial assinados pelo contador responsável.

Mensalmente a empresa realiza análise para concessão de crédito de em média 20 empresas.

Gráfico 3 – Quantidade de Análises de Clientes



Fonte: Relatórios da empresa

A relação de documentos é obrigatória para cada análise de crédito, então a aplicação deste estudo tornou-se viável em função da base de dados dos demonstrativos contábeis que a organização solicita a seus clientes.

Ressalta-se que no momento da avaliação, com a posse da documentação completa, são localizados dados externos para auxiliar na comprovação da conduta e boa índole dos clientes. Contudo, os demonstrativos contábeis são utilizados para o cálculo do potencial da concessão de crédito ao cliente, de forma que, após aprovado o cadastro, os demonstrativos servem como um balizador da capacidade máxima para cumprir suas obrigações, sem que se possa considerar a assertividade frente a outros clientes, ou qual cliente detém menor chance de tornar-se inadimplente. Isto é, sem possibilidades de estabelecer uma estratégia de vendas com vistas à redução dos riscos na venda.

Para isto, o levantamento da base de dados é realizado utilizando-se das demonstrações contábeis dos clientes da região geográfica de São Paulo, por representar a maior fatia de vendas a prazo, com faturamento anual superior a R\$ 10 milhões. Outro filtro realizado para o levantamento de dados, é o segmento do cliente, visto no tópico 2.5.2 de forma a ajustar a população da pesquisa, e a forma de buscar os segmentos mais similares possíveis, foi através da entrevista com um gerente comercial e gerente de controladoria. Assim, foi admitido que clientes dos segmentos de Sacos, Sacolas, Cartonagens e Embalagens são os mais próximos, desde o fluxo de pagamentos, ativos permanentes para fabricação dos produtos, e volume de aquisição da matéria-prima. Foram selecionadas 30 empresas no total. Este volume de avaliações corresponde a um mês de trabalho de um analista durante o horário comercial.

A seguir, é possível visualizar os resultados dos indicadores obtidos através da análise de balanços da população de 30 empresas no estado de São Paulo, no segmento de Sacos, Sacolas, Embalagens e Cartonagem.

Quadro 2 – Resultado dos Índices de Estrutura de Capital

Participação de Capitais de Terceiros									
26%	46%	75%	105%	131%	150%	158%	191%	210%	272%
26%	57%	84%	111%	139%	154%	164%	196%	238%	280%
42%	65%	91%	119%	146%	156%	179%	200%	256%	295%



Composição do Endividamento									
36%	44%	50%	62%	80%	87%	100%	108%	115%	132%
37%	46%	54%	66%	83%	92%	102%	111%	119%	140%
40%	48%	58%	70%	85%	96%	104%	113%	124%	147%
Imobilização do Patrimônio Líquido									
26%	38%	57%	76%	92%	114%	126%	143%	171%	205%
31%	41%	60%	81%	96%	117%	130%	151%	184%	218%
34%	47%	64%	84%	102%	120%	137%	157%	191%	228%
Imobilização dos Recursos não Correntes									
20%	30%	45%	73%	82%	99%	112%	123%	129%	135%
22%	37%	53%	76%	89%	104%	115%	127%	131%	137%
26%	39%	61%	80%	95%	106%	117%	127%	133%	137%

Fonte: Elaborado pelo Autor

Os valores obtidos pelos cálculos de índices de Estrutura de capital é apresentado no Quadro 5 evidenciando que a menor participação de capital de terceiros foi de 26%, e a maior participação de capital de terceiros foi de 295%. A Mediana para o primeiro decil será de 44%, isto é, quando a tabela de índices padrão for apresentada, o 1º Decil corresponderá ao centro dos 42% que encontra-se na primeira coluna, até o 46% que está na segunda coluna da participação de capital de terceiros. Conseqüentemente até o 9º Decil que compreende á mediana entre 256% até 272%.

O levantamento de índices da Composição do Endividamento mostrou que a melhor empresa neste quesito possui 36% de endividamento, e a empresa com maior endividamento detém 147%, esta que apresentará maior dificuldade para honrar compromissos, frente às empresas anteriores que partem de 36% de Endividamento.

Seguindo a análise, é possível verificar que os indicadores de Imobilização do Patrimônio Líquido possuem como melhor empresa no segmento a que possui 26% de Imobilização do PL, e a que detém a maior imobilização do PL eleva o índice para 228%.

Concluindo o levantamento de dados de Capital de Terceiros das 30 empresas sob análise, a Imobilização dos Recursos não Correntes das empresas do segmento de Sacos, Sacolas, Embalagens e Cartonagem tiveram como melhor indicador 20%, até o pior indicador, de 137%.

No momento em que se realizarem novas análises, será possível comparar o endividamento dos novos clientes, com os dados aqui obtidos, de forma a parametrizar quais empresas apresentarão maior risco de inadimplência.

Quadro 3 – Resultado dos Índices de Liquidez

Liquidez Geral									
0,68	0,77	0,86	0,91	1,17	1,22	1,30	1,36	1,52	1,65
0,70	0,79	0,86	0,98	1,18	1,25	1,32	1,39	1,56	1,70



0,73	0,82	0,87	1,07	1,18	1,26	1,34	1,44	1,59	1,71
Liquidez Corrente									
0,75	0,83	0,89	1,14	1,26	1,39	1,43	1,62	1,65	1,80
0,77	0,86	0,96	1,17	1,30	1,30	1,48	1,62	1,68	1,82
0,77	0,87	1,04	1,20	1,35	1,41	1,54	1,63	1,72	1,85
Liquidez Seca									
0,36	0,38	0,47	0,74	0,79	0,89	1,02	1,20	1,34	1,53
0,36	0,41	0,56	0,76	0,82	0,92	1,07	1,24	1,41	1,54
0,38	0,43	0,64	0,77	0,85	0,96	1,10	1,30	1,47	1,57

Fonte: Elaborado pelo Autor

Ao Aplicar a análise das demonstrações contábeis das 30 empresas de Sacos, Sacolas, Embalagens e Cartonagem, levantou-se indicadores compostos no Quadro 6, que representa os índices de Liquidez. A Liquidez Geral teve como pior situação de 0,68 de capacidade de liquidez, e 1,71 como índice da empresa como maior poder de liquidez Geral. De forma a distribuir os dados em uma tabela de Decil, o primeiro valor é de 0,75, que corresponde á mediana da primeira coluna (0,73) e a segunda coluna (0,77), e assim por diante até que se completem os 9 valores necessários para preenchimento da tabela de decil.

A Liquidez Corrente apresentou como melhor índice 1,85 da capacidade de liquidez, e 0,75 como a pior situação de uma empresa na região de São Paulo do segmento estudado.

A Melhor situação encontrada entre as 30 empresas no quesito Liquidez Seca, apresentou o índice de 1,57 e a menos favorável no momento da concessão de crédito, o índice de 0,36.

Através desse levantamento de dados, será possível alocar as medianas em um a tabela de decil, de forma a se comparar a empresa sob análise, e evitar ao máximo a venda á prazo para empresas com baixo poder de liquidez, e ao mesmo tempo focar os pedidos de vendas aos clientes com o maior indicador de liquidez possível.

Quadro 4 – Resultado dos Índices de Rentabilidade

Giro do Ativo									
1,07	1,12	1,22	1,29	1,37	1,54	1,73	1,87	2,04	2,62
1,08	1,13	1,23	1,31	1,40	1,59	1,78	1,94	2,29	2,70
1,10	1,14	1,23	1,33	1,44	1,63	1,81	1,98	2,38	2,78
Margem Líquida									
-3,3%	-1,5%	1,8%	2,3%	3,3%	6,3%	7,9%	8,3%	10,7%	11,4%
-3,0%	-0,8%	1,9%	2,6%	4,1%	7,1%	8,2%	9,2%	10,8%	11,8%
-2,5%	1,0%	1,9%	2,7%	4,9%	7,5%	8,1%	10,1%	11,0%	12,3%
Rentabilidade do Ativo									
-4,1%	-2,3%	2,3%	3,0%	3,8%	6,1%	7,8%	10,3%	13,2%	20,0%
-3,9%	-1,0%	2,5%	3,4%	4,4%	6,8%	8,6%	11,6%	14,8%	22,2%



-3,5%	1,3%	2,8%	3,8%	5,1%	7,2%	9,3%	12,2%	17,0%	22,53%
Rentabilidade do Patrimônio Líquido									
-11,4%	-6,0%	4,7%	10,4%	17,2%	18,6%	24,6%	29,7%	35,4%	38,0%
-9,8%	0,2%	5,9%	13,0%	17,5%	19,0%	26,3%	31,5%	36,2%	38,7%
-7,4%	2,1%	7,4%	15,8%	18,0%	21,4%	25,9%	33,8%	37,0%	30,2%

Fonte: Elaborado pelo Autor

Os Resultados dos Índices de Rentabilidade traz informações primeiramente do Giro do Ativo das 30 empresas analisadas, onde foi possível constatar que a melhor situação de Giro do Ativo foi de 2,78, e a pior situação 1,07. A Concessão de crédito tende a dar preferência aquela empresa que apresente o melhor indicador de giro, de forma a se manter adquirindo matéria prima, com o negócio girando e mantendo suas duplicatas a pagar em dia.

A Margem Líquida do negócio dos clientes será avaliada entre os parâmetros de -3,3% como pior situação, a de prejuízo frente ao faturamento, e a melhor situação com 12,3 pontos percentuais. Bem como, a Rentabilidade do Ativo mostrou como melhor indicador a ser comparado em 22,53%, e uma empresa que deve-se evitar manter relações de negócios a prazo que apresente -4,1% de rentabilidade do Ativo.

A Rentabilidade do Patrimônio Líquido, que indica o potencial de desenvolvimento do negócio frente ao investimento pela sociedade, e crescimento através dos lucros, evidencia que a pior situação em que a empresa pode estar é de -11,4%, e que 30,2% é o indicador final para a melhor situação.

Todos os quadros estão distribuídos em decis com a finalidade de organizar os dados obtidos de cada indicador. Desta forma, será possível aplicá-los na forma de índice-padrão, presente no próximo tópico.

Os dados levantados das demonstrações contábeis a respeito dos clientes não constarão nos anexos deste trabalho em função de caráter de confidencialidade acordado entre cliente e fornecedor.

4.4 MONTAGEM DOS ÍNDICES-PADRÃO

O tratamento estatístico proposto pelos autores é indicada a utilização das medianas para construção de uma tabela de decís. Para cada Quadro de dados levantados durante a análise dos demonstrativos contábeis, será possível alocá-los nas posições corretas da matriz denominada índice-padrão.

Quadro 5 – Tabela de Decil

	1. Decil	2. Decil	3. Decil	4. Decil	5. Decil	6. Decil	7. Decil	8. Decil	9. Decil
--	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

Estrutura									
CT/PL	44%	70%	98%	125%	148%	157%	185%	205%	264%
PC/CT	42%	49%	60%	75%	86%	98%	106%	114%	128%
AP/PL	36%	52%	70%	88%	108%	123%	140%	164%	198%
AP/PL+ELP	28%	42%	67%	81%	97%	109%	120%	128%	134%
Liquidez									
LG	0,75	0,84	0,89	1,12	1,20	1,28	1,35	1,48	1,62
LC	0,80	0,88	1,09	1,23	1,37	1,42	1,58	1,64	1,76
LS	0,38	0,45	0,69	0,78	0,87	0,99	1,15	1,32	1,50
Resultado									
V/AT	1,11	1,18	1,26	1,35	1,50	1,68	1,84	2,01	2,50
LL/V	- 2,0%	1,4%	2,1%	3,0%	5,6%	7,7%	8,2%	10,4%	11,2%
LL/AT	- 2,9%	1,8%	2,9%	3,8%	5,6%	7,5%	9,8%	12,7%	18,5%
LL/PL	- 6,7%	3,4%	8,9%	16,5%	18,3%	23,0%	28,8%	34,6%	37,5%

Fonte: Elaborado pelo autor

A partir desta tabela, as empresas do Estado de São Paulo, nos segmentos de Sacos, Sacolas, Embalagens e Cartonagem que já haviam sido analisadas, puderam passar por uma revisão cadastral, bem como será utilizada para novas análises de crédito.

Ao apresentar a tabela concluída à Gerência Comercial e de Controladoria, foi comparado com as análises dos clientes com crédito ativo, e foi possível evidenciar quais estão em melhores posições dentro da tabela. Isto é, quais clientes atenderão à política de crédito por maior período, sem que as transações sejam interrompidas por ocorrência de inadimplência.

4.5 COMPORTAMENTO DE VENDAS VERSUS INADIMPLÊNCIA (DEFAULT)

Considerando que em 2011 houve diversos clientes em inadimplência, na possibilidade da empresa não realizar o registro de baixa para perdas o seu valor seria cumulativo até o ano de 2014. Entende-se também que a inadimplência foi gradativamente reduzida no período dos últimos três anos, por consequências mercadológicas, sem que houvesse sido traçada alguma estratégia para redução do risco, pois os métodos para análise de concessão de crédito se mantiveram.

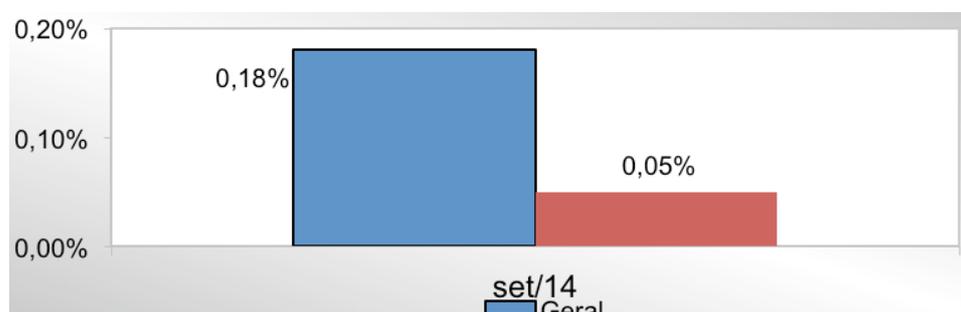
A Partir da aplicação da tabela montada no final de Agosto de 2014, as empresas do Estado de São Paulo que atual no segmento de Embalagem, Sacos, Sacolas e Cartonagem, foram distribuídas em quatro patamares. No primeiro patamar foram alocadas as empresas com os melhores indicadores, e assim sucessivamente.

Em comum acordo com a área de programação e controle de produção, os pedidos de vendas para o mês de Setembro de 2014 foram atendidos primeiramente para os clientes do

primeiro patamar. No momento em que as produções destes pedidos concluíam-se, entravam os pedidos dos clientes do segundo patamar, e assim por diante.

Aplicando este método de administração da carteira, o resultado da inadimplência para o mês de Setembro fechou da seguinte forma:

Quadro 4 – Resultado da Inadimplência de Setembro



Fonte: Relatórios da empresa

O Faturamento do mês de Setembro e manteve na média dos outros meses de 2014, onde qualquer mudança é reflexo do mercado, já que a produção esteve em seu limite. As contas a receber se mantiveram na média, com prazo de vendas inferior à 30 dias. A variação sofrida em um único mês, de Setembro, foi significativa em relação à inadimplência perante a estratégia de vendas à clientes enquadrados no primeiro patamar da carteira de São Paulo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Objetivo do artigo foi buscar no banco de dados da área de crédito de uma Indústria de papel e celulose, as informações econômico-financeiras obtidas por meio das análises das demonstrações financeiras com vistas à estratégia de redução de Inadimplência (*Default*). Ao considerar que a indústria possui capacidade máxima de produção em 100 toneladas ao ano, é justo direcionar a produção limitada à clientes que apresentem o menor risco possível.

Com este estudo foi possível parametrizar uma estratégia de vendas com vistas à redução de riscos, com uma população de pesquisa composta por 30 empresas de segmentos similares: Sacos, Sacolas, Embalagens e Cartonagem, localizadas na região de São Paulo.

Os resultados obtidos da análise das demonstrações contábeis dos clientes compostos na população, resultou em uma tabela de decil capaz de indicar quais são os melhores indicadores dos clientes, de forma a designar tais empresas para um atendimento imediato.



Conclui-se que o método de análise das demonstrações contábeis é capaz de traduzir dados em informações, as quais tratadas estatisticamente podem transformar-se em uma tabela de índice-padrão para revisão dos clientes ativos, bem como na chegada de novos clientes.

A Inadimplência anteriormente sofrida em função dos clientes que possuem indicadores inferiores, sofreu queda ao aplicar determinada prioridade às empresas com maior poder aquisitivo na forma de liquide corrente, geral e seca, bem como entre as menos endividadas possível, e ainda verificar sua rentabilidade para manutenção do fornecimento de matéria-prima à longo prazo.

Este rol de informações referentes à economia e finanças das empresas podem ser capazes de direcionar a decisão estratégica de vendas com vistas à longevidade da parceria entre a indústria e sua carteira de clientes de primeiro patamar com a menor probabilidade de inadimplência possível.

É considerável o atraso em outras regiões geográficas do Brasil, onde o método não foi aplicado. Desta forma, é possível que o estudo se estenda para outras regiões, além de outros segmentos, onde será possível acatar pedidos na carteira completa com prioridade a clientes enquadrados no primeiro patamar.



REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, A. Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro. 7. Ed. - São Paulo: Atlas, 2002.

_____, Grupo Santa Maria - O Grupo. 2014. Disponível em: <<http://www.santamaria.ind.br/grupo-santa-maria/santa-maria/>>. Acesso em: 13 Jun. 2014.

HITT, M. A.; IRELAND, R. Dom.; HOSKISSON, R. E. Administração estratégica: competitividade e globalização. Tradução Hall Tasques. 2. Ed. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

HELFERT, E. A. Técnicas de análise financeira: um guia prático para medir o desempenho dos negócios. Trad.: André Castro. - 9. Ed. - Porto Alegre: Bookman, 2000.

HERRMANN JR, F. Análise de balanços para a administração financeira. 12. Ed. São Paulo: Atlas, 2004.

_____, LEI No 6.404, de 15 de Dezembro de 1976. Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/16404compilada.htm>. Acesso em: 06 Ago. 2014.

_____, LEI nº 11.638, de 28 de Dezembro de 2007. Altera e revoga dispositivos da Lei no 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei no 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/l11638.htm>. Acesso em: 08 Ago. 2014.

_____, LEI nº 11.941, de 27 de maio de 2009. Altera a legislação tributária federal relativa ao parcelamento ordinário de débitos tributários; concede remissão nos casos em que especifica. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leis/2009/lei11941.htm>>. Acesso em: 10 Ago. 2014.

IUDÍCIBUS, S. de. Análise de Balanços. 7. Ed. São Paulo: Atlas, 1998.



MARION, J. C. Contabilidade Básica. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MATARAZZO, D. C. Análise financeira de balanços: Abordagem gerencial. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MOROZINI, F.; MOROZINI, J.F. Análise das Demonstrações Contábeis. 1. Ed. São Paulo: All Print Editora, 2014.

PADOVEZE, C.L.; BENEDICTO, F.C. de. Análise das demonstrações financeiras. 2. Ed. Rev. e ampla. - São Paulo: Cengage Learning. 2011.

PORTER, E. M.; MONTGOMERY, C. A. Estratégia: a busca da vantagem competitiva. Tradução de Bazán Tecnologia e Linguística. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

RODRIGUES, C. M. Análise de Crédito e Risco. 1. Ed. Curitiba: Ibplex, 2011.

SANTOS, E. Oliveira dos. Administração financeira da pequena e média empresa. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SILVA, J. P. da. Análise financeira das empresas. 5. Ed. São Paulo: Atlas, 2001.