

JOSÉ ANTONIO DA SILVA

**ANÁLISE DO ESTABELECIMENTO DE LIMITE
DE CRÉDITO – UM ESTUDO DE CASO**

Taubaté – SP

2002

JOSÉ ANTONIO DA SILVA

**ANÁLISE DO ESTABELECIMENTO DE LIMITE
DE CRÉDITO – UM ESTUDO DE CASO**

Dissertação apresentada para obtenção do Título de Mestre pelo Curso de Pós-graduação em Administração do Departamento de Economia, Contabilidade, Administração e Secretariado da Universidade de Taubaté.

Área de Concentração: Gestão Empresarial

Orientador: Prof. Dr. Edson Aparecida de Araújo
Querido Oliveira

Taubaté – SP

2002

SILVA, José Antonio da. Análise do Estabelecimento de Limite de Crédito – Um Estudo de Caso. Taubaté, 2002, 140 p. Dissertação (Mestrado em Administração Geral) - Departamento de Economia, Contabilidade, Administração e Secretariado, Universidade de Taubaté.

AUTOR: JOSÉ ANTONIO DA SILVA

TÍTULO: ANÁLISE DO ESTABELECIMENTO DE LIMITE DE CRÉDITO – UM
ESTUDO DE CASO

UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ, TAUBATÉ, SP

Data: 06/04/2002

Resultado: _____

COMISSÃO JULGADORA

Prof. Dr. EDSON APARECIDA DE ARAÚJO QUERIDO OLIVEIRA - UNITAU

Assinatura _____

Prof. Dr. VALDEVINO KRON - UNITAU

Assinatura _____

Profa. Dra. FRIEDHILDE MARIA KUSTNER MANOLESCU - UNIVAP

Assinatura _____

Aos meus pais Manoel (in memorian) e Lúcia,
ao meu irmão Antonio (in memorian),
a minha esposa Maria do Carmo
e ao meu filho Murilo

AGRADECIMENTOS

Ao Prof. Dr. Edson Aparecida de Araújo Querido Oliveira, pelo incentivo, dedicação e orientação despendidos neste trabalho.

Ao Prof. Dr. José Luiz Gomes da Silva, que antes do início do curso nos incentivou e auxiliou em todos os trabalhos realizados.

Aos colegas do Grupo Pelicano que sempre procuraram auxiliar uns aos outros como verdadeiros Irmãos.

A todos que, de alguma forma, colaboraram para que chegássemos até aqui.

Finalmente a Deus que, em sua infinita bondade, nos concedeu a graça de sua proteção e emanação de sua Luz Divina.

SILVA, José Antonio da. Análise do Estabelecimento de Limite de Crédito – Um Estudo de Caso. 2002, 140 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Departamento de Economia, Contabilidade, Administração e Secretariado, Universidade de Taubaté, Taubaté.

RESUMO

Este trabalho apresenta a importância do deferimento de limite de crédito a pessoas jurídicas, em estabelecimentos bancários. Foram analisadas as diversas etapas do processo, iniciando pela confecção do cadastro da empresa solicitante, análise da sua capacidade econômico-financeira, feita através dos índices de estrutura patrimonial, índices de liquidez, índices de rentabilidade, indicadores de prazos médios, necessidade de capital de giro, análise vertical, horizontal e índice-padrão; avaliação da visita efetuada ao cliente e, por fim, o estabelecimento do respectivo limite de crédito, de acordo com os critérios de determinada instituição financeira.

PALAVRAS-CHAVE: Operações Estruturadas, Limite de Crédito, Risco de Crédito.

SILVA, José Antonio da. Analysis of Establishment of Credit Rating – A Case study. Taubaté, 2002. 140 f. Dissertation (Master in Administration) Economical, Accounts, Administration and Secretary Department, Universidade de Taubaté.

ABSTRACT

This assignment shows the importance in deference to credit ceiling for legal entities in bank establishment. Several stages from the process were analyzed. Starting from the files of the requesting company, analysis of its financial economical capacity through of patrimony structure rates, net rates, economic rates, average term indicators, necessity of working capital, vertical, horizontal analysis and a standard-rate, an assessment of the client visited and finally, the establishment of credit ceiling respective, according to the credit policy of a determined financial institution.

KEYNOTE: Structural Operational, Credit Ceiling and Credit Risk

SUMÁRIO

RESUMO.....	5
ABSTRACT	6
LISTAS	9
1 INTRODUÇÃO.....	12
1.1 IMPORTÂNCIA.....	12
1.2 OBJETIVO	12
2 REVISÃO DA LITERATURA	14
2.1 VISÃO GERAL DA GESTÃO FINANCEIRA	14
2.2 MERCADOS E INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS.....	15
2.3 VISÃO DA GESTÃO FINANCEIRA NOS BANCOS COMERCIAIS ...	16
2.4 RISCO.....	17
2.5 CRÉDITO.....	19
2.6 POLÍTICAS DE CRÉDITO	20
2.7 LIMITES DE CRÉDITO	25
2.8 ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA	27
2.9 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS	28
2.10 INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS	29
2.10.1 ÍNDICE DE ESTRUTURA PATRIMONIAL	29
2.10.2 ÍNDICE DE LIQUIDEZ	31
2.10.3 ÍNDICE DE RENTABILIDADE	33
2.10.4 INDICADORES DE PRAZOS MÉDIO	35
2.10.5 NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO.....	38
2.10.6 EFEITO TESOURA.....	40
2.10.7 ANÁLISE VERTICAL, HORIZONTAL E ÍNDICE-PADRÃO	44
2.11 GARANTIAS	45
2.12 RISCO DE CRÉDITO.....	49
2.13 ESTABELECIMENTO DE LIMITE DE CRÉDITO	50
3 PROPOSIÇÃO.....	57
4 MATERIAL E MÉTODO	58
4.1 CADASTRO	58
4.2 RISCO DE CRÉDITO	58
4.3 VISITA AO CLIENTE.....	59
4.4 DEFERIMENTO DO LIMITE DE CRÉDITO.....	61
5 ANÁLISE E RESULTADO	63
5.1 ESTUDO DE CASO 1 – EMPRESA NITRATO ALFA.....	63
5.1.1 LIMITE DE CRÉDITO DEFERIDO EM 30.04.2000.....	63

5.1.2 LIMITE DE CRÉDITO DEFERIDO EM 30.07.2001	65
5.2 ESTUDO DE CASO 2 – EMPRESA AUTO PEÇAS BETA.....	68
5.2.1 LIMITE DE CRÉDITO DEFERIDO EM 30.07.2000.....	68
5.2.2 LIMITE DE CRÉDITO DEFERIDO EM 30.07.2001	70
5.3 ESTUDO DE CASO 3 – EMPRESA FARMÁCIA GAMA.....	73
5.3.1 LIMITE DE CRÉDITO DEFERIDO EM 30.05.2000.....	73
5.3.2 LIMITE DE CRÉDITO DEFERIDO EM 30.07.2001	75
5.4 ANÁLISE DOS RESULTADOS E RECOMENDAÇÕES.....	78
6 CONCLUSÕES	83
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	86
ANEXOS	
ANEXO 1 COMPOSIÇÃO DO SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL	89
ANEXO 2 RESOLUÇÃO Nº 1.748, DE 29.08.1990 DO BACEN	91
ANEXO 3 RESOLUÇÃO Nº 2.682, DE 21.12.1999 DO BACEN	100
ANEXO 4 ESTUDO DE CASO 1 – EMPRESA NITRATO ALFA	105
LIMITE DE CRÉDITO ESTABELECIDO EM 30.04.2000.....	106
LIMITE DE CRÉDITO ESTABELECIDO EM 30.07.2001.....	111
ANEXO 5 ESTUDO DE CASO 2 – EMPRESA AUTO PEÇAS BETA ...	116
LIMITE DE CRÉDITO ESTABELECIDO EM 30.07.2000.....	117
LIMITE DE CRÉDITO ESTABELECIDO EM 30.07.2001.....	122
ANEXO 6 ESTUDO DE CASO 3 – EMPRESA FARMÁCIA GAMA.....	127
LIMITE DE CRÉDITO ESTABELECIDO EM 30.05.2000	128
LIMITE DE CRÉDITO ESTABELECIDO EM 30.07.2001	133
ANEXO 7 DEFINIÇÕES DIVERSAS	139

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Efeito Tesoura da Empresa Alfa	41
Figura 2 – Efeito Tesoura da Empresa Beta.....	42
Figura 3 – Comparação dos riscos calculados	80
Figura 4 – Imobilização do Patrimônio Líquido.....	80
Figura 5 – Passivo Oneroso sobre o Ativo.....	81

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Demonstrativo do Ciclo Operacional	36
Quadro 2 – Demonstrativo do Ciclo Financeiro	37
Quadro 3 – Planilha de Índices	38
Quadro 4 – Cálculo de Z_1 e Z_2 – Empresa Nitrato Alfa – 30.04.2000	63
Quadro 5 – Índices da Empresa Nitrato Alfa – 30.04.2000	63
Quadro 6 – Cálculo de Z_1 e Z_2 – Empresa Nitrato Alfa – 30.07.2001	65
Quadro 7 – Índices da Empresa Nitrato Alfa – 30.07.2001	66
Quadro 8 – Cálculos de Z_1 e Z_2 – Empresa Auto Peças Beta – 30.07.2000	68
Quadro 9 – Índices da Empresa Auto Peças Beta – 30.07.2000	68
Quadro 10 – Cálculos de Z_1 e Z_2 – Empresa Auto Peças Beta – 30.07.2001	70
Quadro 11 – Índices da Empresa Auto Peças Beta – 30.07.2001	71
Quadro 12 – Cálculos de Z_1 e Z_2 – Empresa Farmácia Gama – 30.05.2000	73
Quadro 13 – Índices da Empresa Farmácia Gama – 30.05.2000	73
Quadro 14 – Cálculos de Z_1 e Z_2 – Empresa Farmácia Gama – 30.07.2001	75
Quadro 15 – Índices da Empresa Farmácia Gama – 30.07.2001	76

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Reclassificação do Risco em Função do Atraso no Pagamento.....	22
Tabela 2 – Percentuais da Provisão dos Créditos de Liquidação Duvidosa.....	23
Tabela 3 – Exemplo de Apuração do Fluxo de Despesas de Provisão.....	24
Tabela 4 – Dados para Análise do Efeito Tesoura – Empresa Alfa	41
Tabela 5 – Dados para Análise do Efeito Tesoura – Empresa Beta	42
Tabela 6 – Exemplo da Análise Vertical	44
Tabela 7 – Exemplo de Análise Horizontal	45
Tabela 8 – Escala de Classificação de Risco.....	55

1 - INTRODUÇÃO

Nas organizações que operam com crédito, a análise das informações necessárias para o deferimento dos limites de seus clientes tem sido uma preocupação constante, por ser a área de crédito uma parte importante no relacionamento comercial, e também por propiciar o incremento dos negócios e o próprio desenvolvimento do país.

Com a globalização dos mercados e a estabilização da moeda a avaliação das empresas, no tocante à concessão de crédito, experimenta um aumento considerável do risco nas suas operações. Em função das constantes mudanças de cenário, as análises dos tomadores de crédito não podem ser mais efetuadas da mesma forma e com os mesmos critérios utilizados anteriormente, quando, em muitos casos, a simples presença do cliente era suficiente para se ter, com razoável certeza, o retorno dos recursos tomados como empréstimos.

Esta mudança de cenário pode ser verificada nas relações comerciais das empresas em geral, nas operações de empréstimos e concessões de garantias com a comunidade internacional e, de forma especial, no relacionamento com as instituições financeiras.

Nas operações de crédito as instituições financeiras estão expostas a riscos, que, se não forem devidamente administrados, podem atingir patamares que colocariam em jogo a própria continuidade de suas respectivas atividades.

1.1 - IMPORTÂNCIA

Por mais que as instituições financeiras tenham se adequado aos novos tempos, existe, ainda hoje, uma preocupação constante em buscar um modelo que seja o mais eficiente possível, e que dê garantias de que após a transferência dos recursos ao cliente, haja o seu efetivo retorno.

Alia-se a essa problemática o fato de que os “*spread's*” estão cada vez menores e, com isso, torna-se imperiosa a redução e/ou a manutenção dos riscos nas operações financeiras nos patamares aceitáveis dentro da “boa prática bancária”, realizada pelo mercado.

1.2 – OBJETIVO

O objetivo deste trabalho é analisar, dentro da gestão de operações estruturadas, o modelo de deferimento de limite de crédito adotado por determinada

instituição, através da fundamentação teórica e análise dos fatores que determinam o estabelecimento desses limites.

Para tal será feita uma revisão bibliográfica envolvendo o modelo utilizado e um estudo de alguns exemplos fictícios, com a finalidade de verificar as ferramentas utilizadas e a sua importância no estabelecimento dos limites de crédito.

2 - REVISÃO DA LITERATURA

Neste capítulo serão abordados os conceitos estabelecidos por diversos autores sobre a gestão financeira, o mercado e o sistema financeiro, a visão da gestão financeira nos bancos comerciais, levando-se em consideração o conceito de crédito, seu limite, garantias, risco, e políticas de crédito, bem como a sua regulamentação por parte do Banco Central do Brasil.

2.1 - VISÃO GERAL DA GESTÃO FINANCEIRA

A área de finanças está dividida em três grandes grupos, divididos em administração financeira, mercados monetários de capitais e investimentos. Para um gerente financeiro realizar corretamente seu trabalho, é fundamental que ele conheça esses três grupos. A administração financeira, sendo mais ampla, foi priorizada neste trabalho por estar, também, diretamente ligada ao tema.

A administração financeira é importante em todo tipo de negócio, incluindo-se aqui bancos, instituições financeiras, indústria, comércio, órgãos governamentais, escolas, enfim, todas as oportunidades de negócios. É através de seu estudo e análise que se pode decidir desde a expansão de uma fábrica até a escolha dos títulos que devem ser emitidos para financiar essa expansão. (WESTON & BRIGHAM, 2000 p. 4 - 5)

Sua importância vem crescendo a partir da depressão ocorrida em 1930, quando a ênfase estava nas falências e reorganizações, liquidez empresarial e regulação do mercado dos mercados de títulos. Nas décadas de 40 e 50 era mais analisada sob a perspectiva de alguém de fora do que pela própria administração.

Na década de 60 os objetivos da administração financeira passaram a ser as decisões administrativas ligadas à escolha de ativos e passivos para maximizar o valor das empresas. Já na década de 80 esta análise foi expandida para incluir os efeitos da inflação sobre as decisões empresariais, desregulamentando as instituições financeiras com tendências a diversificar os serviços prestados, aumentando a utilização de computadores para análise e transferências eletrônicas de informações e dando maior ênfase às operações empresariais no mercado global. As tendências mais importantes da década de 90 provavelmente foram a contínua globalização das empresas e o largo emprego da tecnologia de informação. (WESTON & BRIGHAM, 2000 p. 6)

Muitas empresas têm aderido à globalização quase que compulsoriamente, dada a queda dos custos de embarque e conseqüente aumento do comércio

internacional; o fim das barreiras protecionistas de produtos fabricados com alto custo e de forma ineficiente, conseqüência da mudança no comportamento dos consumidores que desejam produtos de custo baixo e alta qualidade. A tecnologia tem avançado e como conseqüência houve o aumento do custo de desenvolvimento de novos produtos, o que deve ser compensado pelo aumento das vendas. Em um mundo povoado por empresas multinacionais, capazes de mudar a produção para onde os custos são mais baixos, uma empresa cujas operações financeiras são restritas a um só país não pode competir, a menos que os custos em seu país de origem sejam ainda inferiores.

Dessa forma, a sobrevivência das empresas exige produção e venda no mercado global, com custos reduzidos e excelente qualidade. Da mesma maneira, as empresas de serviços, agências de publicidade e bancos, também estão sendo obrigados a adaptar-se à globalização.

Nos últimos anos houve um avanço contínuo na tecnologia da informação e nas comunicações. Os gerentes financeiros são agora capazes de partilhar dados, informações e participar de teleconferências em tempo real, o que torna dinâmica a forma de analisar e tomar as decisões na área financeira.

Torna-se cada vez mais importante a análise e a tomada de decisões do responsável pela área financeira num mercado globalizado, extremamente competitivo, onde as informações são disponibilizadas dinamicamente, e os recursos devem ser obtidos e utilizados de uma forma que maximize o valor de suas empresas. (WESTON & BRIGHAM, 2000 p. 6 - 7)

2.2 - MERCADOS E INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

As empresas, os cidadãos e a área governamental muitas vezes necessitam de recursos para dar continuidade aos seus projetos de crescimento, capacitação técnica, melhoria da qualidade, ou, simplesmente, um reforço momentâneo de caixa e recorrem ao mercado financeiro, onde, por outro lado, pessoas e empresas aplicam seus excedentes de recursos, fazendo a circulação destes recursos.

Há diversos tipos de mercado financeiro: mercado de ativos reais ou tangíveis, que lidam com produtos; de ativos financeiros, que lidam com ações, títulos, notas promissórias, duplicatas e outros direitos sobre ativos reais; mercados à vista em que os ativos são negociados para entrega imediata; mercados futuros onde os ativos são negociados para entrega futura; mercados monetários, em que os fundos são negociados por prazos curtos, em geral com menos de um ano; de capitais, que

transacionam ações das empresas e dívidas a longo prazo, com prazo superior a um ano; mercados hipotecários, que lidam com empréstimos para imóveis residenciais, comerciais, industriais e agrícolas; de crédito ao consumidor que envolvem empréstimos para a aquisição de veículos, eletrodomésticos, educação, viagem de férias, e até mesmo para fazer pequenos gastos. (WESTON & BRIGHAM, 2000 p. 92 - 93).

GITMAN (1997, p. 30) define as instituições financeiras como “intermediários que canalizam as poupanças de indivíduos, empresas e governos para empréstimos e investimentos”. Já o Banco Central do Brasil as define como qualquer entidade que tenha como atividade principal ou acessória a coleta, a intermediação ou a aplicação de recursos financeiros próprios ou de terceiros, em moeda nacional ou estrangeira, e o seu funcionamento regular depende de prévia autorização daquele Órgão.

A constituição do Sistema Financeiro Nacional, segundo o Banco, está detalhada no **anexo 1**. Dentro das diversas instituições que compõem o SFN destacam-se os bancos comerciais que, para GITMAN (1997, p. 31) são instituições que aceitam depósitos à vista e a prazo, contas de poupanças e concedem empréstimos diretamente aos tomadores. Essa é a definição mais simples de banco comercial, embora esse estabelecimento ofereça outros tipos de negócios e de prestação de serviços.

2.3 - VISÃO DA GESTÃO FINANCEIRA NOS BANCOS COMERCIAIS

O executivo financeiro está constantemente tomando decisões dentro de um ambiente de mudanças, onde o risco e a incerteza preponderam em relação à conjuntura econômica, política e social (SECURATO, 1996 p. 11).

A maximização do lucro é colocada como medida de eficiência da gestão financeira na empresa, pois acredita-se que a busca do maior lucro que os ativos possam alcançar conduz a uma eficiente alocação de recursos. Mas esta medida pode trazer sérias conseqüências, se a busca de um resultado de curto prazo sacrificar a qualidade, o que poderá até inviabilizar a empresa a longo-prazo.

Cautela excessiva em nome da qualidade, ou seja, segurança em demasia na alocação dos ativos pode reduzir a rentabilidade, porque ativos seguros tendem a oferecer menor remuneração por não necessitarem compensar o risco.

Emprestar recursos visando apenas o lucro máximo que o empréstimo possa gerar e não receber esses recursos de volta, é caminhar para a falência, mas visar somente a segurança do negócio pode reduzir a rentabilidade e, conseqüentemente,

dificultar a geração de receitas para satisfazer os custos, o que, da mesma forma, fragiliza a empresa. Assim:

- a excessiva preocupação com o lucro pode inviabilizar o recebimento, podendo gerar prejuízo;
- a excessiva preocupação com a segurança reduz margens de lucro, podendo conduzir ao prejuízo.

A gestão financeira do crédito deve levar em consideração, na análise da administração de ativos, um fator muito importante e crucial que é o componente risco, que se abordará em seguida.

2.4 - RISCO

O risco permeia a atividade humana. Tudo que é feito ou dito tem a possibilidade de gerar conseqüência diferente daquela que se imagina e a atitude frente ao risco difere para cada pessoa, é inerente à personalidade e mutável com o tempo.

O risco é definido por FERREIRA (1999, p. 1772) como a situação em que há possibilidade mais ou menos previsível de perda ou ganho. LELLO (1981, v.2, p. 769) o define como o “perigo; inconveniente possível: todos os negócios têm seus riscos”. Para JORION (1998, p. 3) é a volatilidade de resultados inesperados, normalmente relacionada ao valor de ativos e passivos de interesse e as empresas estão expostas a três tipos de risco: operacional, estratégico e financeiro.

O risco também é definido no dicionário *Webster* como “um perigo; exposição à perda ou ao dano”. Assim, refere-se à possibilidade de que algum acontecimento desfavorável venha a ocorrer. (WESTON & BRIGHAM, 2000, p.155). Os autores também o define como “a possibilidade de que algum acontecimento desfavorável venha a ocorrer”.

Esta definição é confirmada por GITMAN (1997, p. 202) quando define risco como a probabilidade de prejuízo financeiro ou então a variabilidade de retornos associada a um determinado ativo.

SECURATO (1996, p. 27 - 28) cita definições de Gitman: “no sentido mais básico, risco pode ser definido como a possibilidade de perda” e a de Solomon e Pringle: “é o grau de incerteza a respeito de um evento”, para fazer a ligação entre a idéia de probabilidade através do uso dos termos “possibilidade” e “graus de incerteza”, constantes nas citações referidas.

O risco existe quando o tomador da decisão pode embasar-se em probabilidade para estimar diferentes resultados, de modo que sua expectativa se fundamente em dados históricos, a decisão é tomada a partir de estimativas julgadas aceitáveis.

A incerteza ocorre quando o tomador não dispõe de dados históricos acerca de um fato, o que poderá exigir que a decisão se faça de forma subjetiva, apenas através de sua sensibilidade pessoal.

SAUNDERS (2000, p. 99 - 109) classifica os riscos em:

- **risco de variação de taxas de juros:** ocorre quando as Instituições Financeiras descasam os prazos de vencimento de seus ativos e passivos, expondo-se à possibilidade de risco de refinanciamento ou de reinvestimento;
- **risco de mercado:** ocorre sempre que uma instituição financeira assume uma posição a descoberto, comprada ou vendida, em títulos de renda fixa, ações, mercadorias e derivativos, e os preços variam em direção oposta à esperada;
- **risco de operações fora do balanço:** refere-se ao risco decorrente de operações que não aparecem no balanço patrimonial corrente por não dizer respeito à posse de um direito ou à emissão de uma obrigação, mas que poderão afetar o balanço no futuro, pois poderão criar ativos e passivos;
- **riscos tecnológico e operacional:** ocorrem quando os investimentos em tecnologia não produzem as reduções de custos esperadas ou quando essa tecnologia deixa de funcionar adequadamente;
- **risco de câmbio:** as instituições financeiras investem em títulos no exterior, que podem ter retornos diferentes em função das tecnologias existentes nas várias economias distintas. Se essas aplicações forem efetuadas de maneira não diversificada elas ficam expostas ao risco de câmbio além do risco da variação da taxa de juros e da inadimplência;
- **risco soberano:** é a possibilidade de um país tomador de empréstimo, ou que tenha empresa que o faça, proibir qualquer pagamento de dívidas em dólares a credores externos;
- **risco de liquidez** ocorre sempre que os titulares de passivos de uma Instituição Financeira, como depositantes ou segurados de uma companhia de seguro, exigem dinheiro à vista em troca de seus direitos financeiros,

obrigando a Instituição a obter recursos adicionais ou a liquidar ativos para atender a exigência de retirada de fundos;

- **risco de insolvência:** é uma decorrência ou consequência de riscos excessivos de variação de taxas de juros, preços de mercado, crédito, operações fora do balanço, riscos tecnológicos, cambiais, soberanos e de liquidez, ou seja, quando os recursos próprios ou internos são insuficientes para cobrir perdas incorridas em função de um ou mais riscos de qualquer natureza;
- **outros riscos e interações de riscos:** além dos riscos anteriores, que podem interagir entre si, há outros tipos decorrentes de mudança da legislação tributária, estado de guerra e revoluções ou colapsos repentinos; e
- **risco de crédito:** segundo SAUNDERS (2000, p. 102) ocorre quando um devedor deixa de cumprir suas obrigações, tanto o principal do empréstimo quanto aos pagamentos de juros.

O risco representa uma possibilidade de perda a partir do deferimento do limite de crédito. Sujeito às mudanças de cenário, pode aumentar ou diminuir e diversos fatores, analisados neste trabalho, contribuem para eliminar a incerteza e calcular o risco que corre o concessor de crédito de não receber do tomador do empréstimo o pagamento devido.

2.5 - CRÉDITO

A palavra crédito deriva do latim *credere* que significa acreditar, confiar: acredita-se, confia-se que alguém vai honrar os compromissos assumidos. A convivência, ao longo do tempo, propicia informações que permitem firmar conceito sobre a conduta. Segundo FERREIRA (1999, p. 575) crédito é a segurança de que alguma coisa é verdadeira; é confiança. Em finanças o crédito é definido como um instrumento de política financeira a ser utilizado por uma empresa comercial ou industrial, na venda a prazo de seus produtos, ou por um banco, na concessão de empréstimos, financiamentos ou fiança.

Para GITMAN (2000, p. 32), bancos comerciais são instituições que aceitam depósitos à vista e a prazo, contas de poupanças e concedem empréstimos diretamente aos tomadores.

Através do processo de giro dos recursos financeiros essa intermediação financeira influencia a formação de capital contribuindo para o crescimento de um

país, uma vez que provê a alocação mais eficiente de riquezas tangíveis, alocação eficiente de novos investimentos, mais produtivos através de economias de escala nos custos de transferência da poupança para o investidor e aumento na taxa de acumulação de capital (ativos financeiros com maior retorno e menor risco do que antes).

Se o crédito aumenta o nível de atividade da economia e cumpre a função social, é previsível uma tendência para atender as unidades altamente endividadas, que devem ser administradas através da política de crédito das instituições financeiras, dentro do contexto risco x retorno (DOUAT, 1995, p.8 - 9).

Conclue-se, portanto, que crédito é uma relação de confiança que varia em função do conhecimento e da experiência vivida com o cliente. Confiança é a palavra chave do crédito.

2.6 - POLÍTICAS DE CRÉDITO

A política de crédito envolve um conjunto de decisões que inclui, além do período de crédito de uma empresa, os padrões de crédito, procedimentos de cobrança e descontos oferecidos (WESTON & BRIGHAM, 2000, p. 438).

Um dos principais objetivos de um banco é encontrar as necessidades de crédito de sua área de serviços e, para encontrá-las, deve ter políticas específicas que guiem tanto as atividades comerciais como as de empréstimos (DOUAT, 1995, p. 21).

Não se pode realizar um negócio de crédito e abandoná-lo na expectativa de que tudo vai dar certo, que o cliente retornará ao banco na data combinada para resgatar suas obrigações. As condições que justificaram a confiança de retorno dos capitais emprestados podem sofrer alterações com o passar do tempo e é por esse motivo que os clientes e operações devem ser permanentemente acompanhados. Quem primeiro detecta o problema tem maiores chances de adotar medidas capazes de proteger seus capitais.

Para que o crédito possa ser devidamente disseminado são necessários princípios gerais e permanentes que fundamentem a conduta dos responsáveis pela sua operação e, em função desses princípios, é que as instituições financeiras definem as políticas referentes ao crédito.

Surgem então as políticas de crédito, que são grandes linhas de orientação norteadoras do processo decisório de crédito em todos os níveis hierárquicos de uma instituição, formuladas com perspectiva de longo prazo, e que visam assegurar coerência de propósito nas decisões dessa mesma instituição. A definição e

permanência das políticas de crédito têm por objetivo atingir padrões de desempenho compatíveis com a boa técnica bancária e as melhores práticas do mercado, visando atingir, dentre outros, os níveis adequados de risco nas operações de crédito e a qualidade dos deferimentos das operações (BANCO DO BRASIL, 1997, p. 1 - 2).

Considerando que risco indica a probabilidade de perda, a concessão de limite de crédito é realizada em valor inversamente proporcional ao risco oferecido, ou seja, quanto maior o risco menor o limite, prática que reduz a concentração de crédito em clientes de risco elevado. Esse limite também é definido de tal forma que haja uma pulverização dos recursos aplicados entre os clientes e, conseqüentemente, a pulverização do risco.

Como essas atividades são de risco e os bancos podem incorrer em perdas futuras em sua carteira de empréstimos, o Conselho Monetário Nacional determinou que os bancos comerciais provisionassem determinados percentuais do total de empréstimos efetuados, a fim de comporem a rubrica provisão para créditos de liquidação duvidosa em seus balancetes mensais e balanços semestrais (BANCO CENTRAL DO BRASIL, Res. n. 1748, de 29.08.1990, anexo 2).

Esses critérios para o provimento de créditos de liquidação duvidosa, também conhecidos como PCLD, tornaram-se mais rígidos a partir da Resolução nº 2682, de 21.12.1999, (anexo 3), o que alterou a maneira de conceder crédito, uma vez que seus custos aumentaram, em função dos novos percentuais que passaram a ser utilizados na composição da rubrica de PCLD e a efetiva qualidade na concessão do crédito passou a ser fundamental. A análise do tomador do empréstimo como um todo e principalmente a análise de seu risco exigiu uma atenção mais redobrada.

Esta análise determinou a classificação das operações de crédito, em ordem crescente de risco, nos níveis: AA, A, B, C, D, E, F, G e H, fazendo com que as instituições financeiras passassem a classificar as operações de crédito por níveis de risco, levando em conta aspectos do devedor e os garantidores, bem como da operação em si. Em relação ao devedor e seus garantidores são analisados os aspectos da situação econômico-financeira, grau de endividamento, capacidade de geração de resultados, fluxo de caixa, administração e qualidade de controle, pontualidade e atrasos nos pagamentos, contingências, setor de atividade econômica e limite de crédito. Em relação à operação têm-se a natureza e finalidade da transação, as características das garantias quanto a suficiência, liquidez e valor. Foi estabelecido, também, que as operações fossem revistas e reclassificadas nos seguintes prazos:

- Mensalmente, por ocasião dos balancetes e balanços, em função do atraso verificado no pagamento de parcela do principal ou de encargos, de acordo com a tabela 1:

TABELA 1 – RECLASSIFICAÇÃO DO RISCO EM FUNÇÃO DO ATRASO NO PAGAMENTO

Atrasos	Reclassificação para
Entre 15 e 30 dias	Risco B
Entre 31 e 60 dias	Risco C
Entre 61 e 90 dias	Risco D
Entre 91 e 120 dias	Risco E
Entre 122 e 150 dias	Risco F
Entre 151 e 180 dias	Risco G
Mais de 180 dias	Risco H

Fonte: Bacen, 1999

- Semestralmente, se o total de dívidas de um mesmo cliente ou grupo econômico superar 5% do patrimônio líquido ajustado do banco;
- Anualmente, todas as operações “em ser” serão objeto de reexame de seu risco, exceto nas operações de crédito contratadas com cliente cuja responsabilidade total seja de valor inferior a R\$ 50.000,00, que podem ter sua classificação revista de forma automática unicamente em função de atrasos.

A provisão para fazer face aos créditos de liquidação duvidosa deve ser constituída mensalmente, não podendo ser inferior ao somatório decorrente da aplicação dos percentuais constantes da tabela 2:

TABELA 2 – PERCENTUAIS DA PROVISÃO DOS CRÉDITOS DE LIQUIDAÇÃO DUVIDOSA

Risco da Operação	Percentual de Provisão
AA	0
A	0,5
B	1
C	3
D	10
E	30
F	50
G	70
H	100

Fonte: Bacen, 1999

Pela Resolução anterior, os bancos realizavam provisão de 100% ao transferir a operação para créditos em liquidação, o que em geral ocorria com 60 dias do seu vencimento, ou seja, esse provisionamento só ocorria no caso de atraso no pagamento da operação. Para se visualizar esses efeitos, segue um exemplo de apuração do fluxo de despesas de provisão, dentro da nova sistemática:

TABELA 3 – EXEMPLO DE APURAÇÃO DO FLUXO DE DESPESAS DE PROVISÃO

Situação das Operações De Crédito	Nível de Risco	Percentual de Provisão	Posição em 31/03/2001		Posição em 30/04/2001	
			Saldo das Operações	Cálculo da PCLD	Saldo das Operações	Cálculo da PCLD
-	AA	0%	300.000	-	300.000	-
-	AA	0,5%	500.000	2.500	400.000	2.000
Normais	B	1%	350.000	3.500	250.000	2.500
Vencidas	B	1%	-	-	200.000	2.000
Normais	C	3%	200.000	6.000	-	-
Vencidas	C	3%	-	-	100.000	3.000
Normais	D	10%	50.000	5.000	50.000	5.000
Vencidas	D	10%	50.000	5.000	100.000	10.000
Normais	E	30%	-	-	-	-
Vencidas	E	30%	-	-	50.000	15.000
Normais	F	50%	-	-	-	-
Vencidas	F	50%	50.000	25.000	-	-
Normais	G	70%	-	-	-	-
Vencidas	G	70%	-	-	50.000	35.000
Normais	H	100%	100.000	100.000	100.000	100.000
Vencidas	H	100%	150.000	150.000	150.000	150.000
TOTAL			1.750.000	297.000	1.750.000	324.500

Fonte: Banco do Brasil, 2000

Apuração do fluxo de despesa de PCLD em abril/2001

PCLD apurada em março.....297.000

PCLD apurada em abril.....324.500

Fluxo de Despesa de PCLD..... 27.500

Dentro da política de crédito adotada pelo BANCO DO BRASIL (2000, P.5) os novos critérios da Resolução nº 2.682 (anexo 3), exigem o melhor gerenciamento da carteira de ativos, pois a provisão é realizada desde o início da operação, de acordo com sua classificação.

Como foi demonstrado, o risco das operações e o nível de provisão passam a ser relevantes no deferimento das operações de crédito, principalmente em razão dos custos com as provisões.

A provisão sobre créditos de liquidação duvidosa, apesar do seu impacto nos resultados de um banco, não deve ser encarada como um dificultador para a realização de negócios, ao contrário, é um desafio que será vencido se forem priorizados a qualidade do processo de concessão de crédito e o gerenciamento adequado dos ativos.

2.7 - LIMITES DE CRÉDITO

A apuração de limites de crédito tem por finalidade definir o valor máximo que um banco admite emprestar para um cliente, estipulando a exposição máxima ao risco do cliente admitida pelo banco. Dimensiona o crédito à histórica capacidade de geração de recursos por parte do proponente, aumentando a probabilidade de retorno dos capitais emprestados.

O limite de crédito atribuído a um determinado cliente é o risco máximo que a empresa está disposta a correr com aquele cliente (SÁ, 1999, p. 3). Esse limite é quantificado por um prazo de validade limitado e a atuação do cliente deve ser acompanhada de forma que o limite de crédito seja tempestiva e periodicamente reavaliado.

Segundo DOUAT (1995, p. 23) o limite de crédito é fixado para um determinado período, que normalmente varia de seis meses a um ano. Dentro do período de sua validade, opera-se de forma rotativa, isto é, pode ser feita nova operação à medida que uma anterior vença, e seja liquidada e desde que esteja enquadrada dentro do valor fixado, obedecendo às demais condições preestabelecidas quando do deferimento daquele limite. Os parâmetros para o estabelecimento de limites de crédito podem ser classificados em três grupos básicos:

- quanto o cliente merece de crédito: é uma variável que pode assumir diversas grandezas, dependendo da qualidade do risco apresentado e do porte do cliente, sendo também chamado de parâmetro técnico;
- quanto se pode oferecer de crédito ao cliente: é uma variável ligada a capacidade de quem vai conceder o crédito e está ligado a parâmetros legais; e
- quanto se deve conceder de crédito ao cliente: é uma variável que decorre da política de crédito adotada pelo banco, com vistas na diversificação e pulverização da carteira de crédito.

O limite de crédito calculado não significa tudo que o cliente precise nem tudo o que ele pode pagar. A atribuição do limite de crédito permite uma postura proativa, ou seja, conhecer o cliente, identificar suas necessidades e os riscos envolvidos antes

que haja uma demanda por crédito. Possibilita avaliação mais segura e, posteriormente, agilidade na concessão de possíveis empréstimos.

Não importa qual seja a abordagem, os métodos empregados para medir a qualidade do crédito envolvem a avaliação de cinco áreas geralmente consideradas importantes para determinar o seu valor. Essas cinco áreas, referidas com palavras que se iniciam com a letra “c”, são chamadas de os cinco Cs do crédito (WESTON & BRIGHAM, 2000, p. 441), assim definidas pelos autores:

- **Caráter:** refere-se à determinação de alguém em honrar seus compromissos. Está ligado à honestidade, idoneidade e reputação. Para WESTON & BRIGHAM (2000, p. 441), caráter se refere à probabilidade de que os clientes honrarão suas obrigações e é um fator de considerável importância na concessão do crédito. Segundo DOUAT (1995, p. 17), é a vontade e determinação do cliente de cumprir a obrigação referente ao empréstimo. GITMAN (1997, p. 696) descreve como sendo o histórico do solicitante quanto ao cumprimento de suas obrigações financeiras, contratuais e morais;
- **Capacidade:** é a habilidade, a competência empresarial ou profissional do indivíduo, bem como o seu potencial de produção e/ou comercialização. Refere-se aos fatores internos, tais como tradição, experiência, formação, capacidade instalada, recursos humanos, grau de tecnologia, projetos de modernização, instalações, fontes de matéria-prima. Para WESTON & BRIGHAM (2000, p. 441) é um julgamento subjetivo das possibilidades de pagamento por parte do cliente. DOUAT (1995, p. 18) escreve que é a habilidade da empresa em gerar caixa suficiente para satisfazer todas as obrigações. Segundo GITMAN (1997, p. 696) é o potencial do cliente para quitar o crédito solicitado;
- **Condições:** dizem respeito aos fatores externos e macroeconômicos do ambiente em que está inserido o tomador, dentre os quais citam-se: interferências governamentais, conjuntura nacional e internacional, concorrência, variações de mercado. WESTON & BRIGHAM (2000, p. 441) referem-se tanto às tendências econômicas gerais quanto ao desenvolvimento especial em certas regiões geográficas ou setores da economia que poderiam afetar a capacidade dos clientes de atender às suas obrigações. Segundo DOUAT (1995, p. 19), estão relacionadas a variáveis externas, tais como a situação da economia, tipo de segmento de

mercado no qual se insere a empresa, dentre outras. GITMAN (1997, p. 697) descreve como as condições econômicas e empresariais vigentes, ou circunstâncias particulares que possam afetar qualquer das partes envolvidas na negociação;

- **Capital:** refere-se à situação econômico-financeira do cliente e a sua capacidade de saldar seus débitos. WESTON & BRIGHAM (2000, p. 441) afirmam que o capital é medido pela condição geral de uma empresa, através da análise de suas demonstrações financeiras, dando-se ênfase especial para os índices de endividamento/ativos, índice de liquidez corrente e o índice de cobertura dos juros. Para DOUAT (1995, p. 18) capital é a análise dos fundos disponíveis para operar uma empresa e normalmente reflete a história de acumulação de capital ao longo de sua existência. GITMAN (1997, p. 696) descreve como a solidez financeira do solicitante, indicada pelo patrimônio líquido da empresa; e
- **Colateral:** refere-se à capacidade acessória de oferecer garantias adicionais para respaldar o débito. Segundo WESTON & BRIGHAM (2000, p. 441) este item é representado pelos ativos que os clientes podem oferecer como garantia a fim de obter crédito. Para DOUAT (1995, p. 19) é o que pode ser oferecido por um tomador como um meio de compensar as fraquezas com relação aos outros C's, considerando-se que a garantia, por si só, não deve justificar a concessão de um empréstimo. GITMAN (1997, p. 696) define como o montante de ativos colocados à disposição pelo solicitante para garantir o crédito.

A informação sobre esses cinco fatores procede da experiência da instituição com seus clientes, e é complementada por um sistema bem desenvolvido de informações captadas externamente. A decisão final sobre a qualidade do crédito em relação ao cliente é tomada pelo gerente de crédito através de seu julgamento pessoal, conhecimento e instinto (WESTON & BRIGHAM, 2000, p. 441).

2.8 - ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA

É através do histórico de uma empresa que se analisa a sua capacidade de tomadora de crédito, quer seja através da análise do Balanço Patrimonial, da Demonstração de Resultado do Exercício, até o estudo do "C" referente ao capital.

É comum a utilização dos termos “financeiro” e “econômico”, mas é preciso saber realmente quais são suas verdadeiras definições, principalmente quando se fala em análise de balanço e termos econômicos.

Há empresas que apresentam lucros e não têm recursos suficientes para saldar seus compromissos e por outro lado há empresas com recursos abundantes, mas não conseguem que sua atividade resulte em efetivos lucros.

Uma empresa que possua bens móveis e imóveis, uma ótima situação econômica, pode não ter condições de saldar seus compromissos em função da deficiência de sua situação financeira, já que seus bens poderão não ter a liquidez necessária no momento de efetiva necessidade.

Quando se faz uma análise econômica é feito, na realidade, um estudo do patrimônio líquido, que é um processo estático, e do lucro e prejuízo, que já é dinâmico.

Quando se faz uma análise financeira está se fazendo um estudo das disponibilidades existentes e que são capazes de liquidar os compromissos da empresa, está se analisando a sua efetiva capacidade de efetuar pagamentos.

Dentro da análise econômica estuda-se o patrimônio líquido e a sua evolução; a relação da participação do patrimônio líquido nas fontes de recursos da empresa; a sua rentabilidade que está diretamente ligada a evolução ou involução do patrimônio líquido.

Do lado da análise financeira estuda-se a sua liquidez, a sua capacidade de efetuar pagamentos a curto-prazo; de pagamento de todas as suas dívidas; a sua rentabilidade; o ciclo financeiro; a efetiva necessidade de capital de giro; o seu saldo de tesouraria e possíveis reflexos, dentre outros.

Para que o devedor do limite de crédito tenha as condições indispensáveis para desempenhar seu papel, é necessário que ele tenha todas as informações necessárias para isso, dentre as quais são destacadas a análise das demonstrações financeiras e contábeis, os indicadores econômicos e o relatório de visitas.

2.9 - DEMONSTRACÕES FINANCEIRAS

Além das sínteses dos valores contidos nos registros contábeis da empresa, compõem as demonstrações financeiras, a apresentação dos relatórios da administração, as notas explicativas, e os pareceres do Conselho Fiscal e dos Auditores Independentes, se for o caso.

Ao lado das demonstrações financeiras devem ser apresentados o balanço patrimonial, a demonstração do resultado do exercício, dos lucros ou prejuízos acumulados, das mutações do patrimônio líquido, e das origens e aplicações de recursos.

2.10 - INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS

Para o exame da situação econômico-financeira de uma empresa, com vista à avaliação da sua capacidade, em termos de segurança, liquidez e rentabilidade, o analista deve valer-se de demonstrativos financeiros, e deles extrair os diversos indicadores que lhe forneçam as informações desejadas.

O principal instrumento utilizado para essa análise são os índices, que propiciam o conhecimento da situação econômico-financeira das empresas e determinam suas tendências, o resultado da comparação entre grandezas. Os índices estabelecem relação entre contas ou grupos de contas dos demonstrativos, procurando evidenciar a situação econômico-financeira de uma empresa.

Esses indicadores são divididos em:

2.10.1 – ÍNDICE DE ESTRUTURA PATRIMONIAL

O índice de estrutura patrimonial analisa e avalia a segurança que a empresa dá aos capitais de terceiros e revela a sua política de captação de recursos, bem como a sua alocação nos diversos itens do ativo.

Os ativos de uma empresa são financiados pelos capitais próprios (PL) e por capitais de terceiros (obrigações). Quanto maior for a participação dos capitais de terceiros nos negócios de uma empresa, maior será o risco a que esses terceiros estarão expostos. Quanto maior o índice, pior será a situação da empresa.

- **Relação entre as Fontes de Recursos ou Participação de Capitais de Terceiros:** estabelece a relação percentual entre os recursos de terceiros e os recursos próprios aplicados na empresa:

$$RFR = \frac{PC + PELP + REF}{PL} \times 100$$

PC = Passivo Circulante

PELP = Passivo Exigível a Longo-Prazo

REF = Resultado de Exercícios Futuros

PL = Patrimônio Líquido

Quando o RFR for igual a 100%, os capitais de terceiros são iguais aos capitais próprios. Se for maior que 100% há a predominância de capitais de terceiros. Se for menor que 100% os capitais próprios superam as obrigações junto a terceiros.

A análise desse indicador feita entre vários exercícios, mostra qual é a política de obtenção de recursos da empresa, qual está sendo a sua dependência de capitais de terceiros. Quanto menor for a RFR, mais capitalizada está a empresa.

- **Endividamento Geral (EG):** este índice mostra o grau de endividamento total da empresa, isto é, a proporção de recursos de terceiros que estão financiando o ativo e como consequência qual a fração do ativo que está sendo financiada pelos recursos próprios. Quanto menor for esse índice, menor será o risco que ela tem em relação aos capitais de terceiros. Algumas empresas podem conviver muito bem com endividamento relativamente elevado, principalmente quando o endividamento for de longo prazo, ou quando o passivo a curto-prazo não for oneroso, devido a uma adequada administração dos prazos dos fornecedores:

$$EG = \frac{PC + PELP}{ATIVO} \times 100$$

PC = Passivo Circulante

PELP = Passivo Exigível a Longo-Prazo

- **Composição das Exigibilidades (CE):** mede a qualidade do passivo em termos de prazos, comparando o montante das dívidas no curto prazo em relação ao endividamento total. É possível inferir que quanto mais curto o vencimento das parcelas exigíveis, maior será o risco da empresa. Por outro lado, as que apresentam endividamento no longo prazo, em função de investimentos realizados, oferecem uma situação mais tranqüila no curto-prazo:

$$CE = \frac{PC}{PC + PELP} \times 100$$

PC = Passivo Circulante

PELP = Passivo Exigível a Longo-Prazo

- **Imobilização do Patrimônio Líquido (IPL):** indica o quanto o ativo permanente é financiado pelo patrimônio líquido, espelhando a maior ou menor dependência de aporte de recursos de terceiros. Quanto menos imobilização dos recursos próprios, menos dependência de capitais de terceiros para a movimentação normal de seus negócios:

$$\text{IPL} = \frac{\text{AP}}{\text{PL}} \times 100$$

AP = Ativo Permanente

PL = Patrimônio Líquido

- **Passivo oneroso sobre ativo (POSA):** revela a participação das fontes onerosas de capital no financiamento dos investimentos totais, demonstrando a dependência da empresa de instituições financeiras. Supõe-se que todo o exigível a longo-prazo seja oneroso, e caso não o seja, deve ser feita a exclusão da parcela não onerosa. Quanto maior for esse índice, maiores serão os custos com despesas financeiras, o que influenciará o resultado no exercício:

$$\text{POSA} = \frac{\text{PCF} + \text{PELP}}{\text{ATIVO}} \times 100$$

PCF = Passivo Circulante Financeiro

PELP = Passivo Exigível a Longo-Prazo

A aplicação desses índices evidencia o grau de endividamento de uma empresa, a sua capacidade para liquidar as dívidas, o comprometimento do seu patrimônio em relação aos compromissos assumidos e os possíveis riscos que a envolvem.

2.10.2 – ÍNDICES DE LIQUIDEZ

Os índices de liquidez medem a capacidade de pagamento, avaliam a capacidade financeira para atender os compromissos assumidos com terceiros. A liquidez de uma empresa é medida pela sua capacidade para satisfazer suas obrigações de curto prazo, na data de vencimento (GITMAN, 1997, p.109). São

índices que mostram a relação entre o caixa e outros ativos circulantes em comparação com seus passivos circulantes.

Os índices de liquidez mais comuns são os de liquidez corrente, seca, e geral:

- **Liquidez Corrente:** é um dos índices mais empregados para medir a capacidade financeira. Indica quanto a empresa poderá dispor em recursos a curto-prazo para pagar dívidas circulantes e é calculado dividindo-se o ativo circulante pelo passivo circulante (WESTON & BRIGHAM, 2000, p. 51). Mostra a capacidade dos passivos circulantes serem cobertos pelos ativos circulantes que poderão se converter em caixa no próximo exercício. Um índice de liquidez corrente excessivamente alto pode indicar um gerenciamento pouco eficiente, tendo como resultado caixa inativo, níveis de estoque excessivos e gestão de crédito precária:

$$LC = \frac{AC}{PC}$$

AC = ativo circulante

PC = passivo circulante

- **Liquidez Seca:** é a medida mais rigorosa para a avaliação da liquidez pois indica quanto a empresa poderá dispor de recursos circulantes, sem vender seus estoques, para cumprir suas obrigações de curto prazo. É obtida com a dedução dos estoques dos ativos circulantes e a divisão desse resultado pelo passivo circulante (WESTON & BRIGHAM, 2000, p. 52). Neste caso exclui-se o estoque do ativo circulante por ser geralmente um ativo de menor liquidez (GITMAN, 1997, p. 110). Se este índice foi igual ou superior a 1, é possível afirmar que a empresa não depende da venda dos seus estoques, o que ocorrerá se o índice for inferior à unidade:

$$LS = \frac{AC - \text{Estoques}}{PC}$$

AC = ativo circulante

PC = passivo circulante

- **Liquidez Geral:** reflete a capacidade de pagamento do total do passivo exigível da empresa, indicando o quanto poderá dispor de recursos circulantes e de longo prazo para honrar todos os seus compromissos:

$$LG = \frac{AC + ARLP}{PC + PELP}$$

AC = ativo circulante

PC = passivo circulante

ARLP = ativo realizável a longo-prazo

PELP = passivo exigível a longo-prazo

A partir da análise destes índices observa-se que quanto maior a liquidez da empresa melhor será a sua situação, embora o alto índice de liquidez não represente, necessariamente, boa saúde financeira, pois o cumprimento das obrigações nas datas previstas depende de uma adequada administração dos prazos de recebimento e de pagamento.

2.10.3 – ÍNDICES DE RENTABILIDADE

Avaliam o desempenho global da empresa em relação a sua capacidade de gerar lucros, a avaliação do seu desempenho final, evidenciando o resultado das políticas e decisões adotadas pelas administrações. Quanto maior forem esses índices, melhor. Podem ser utilizados os seguintes:

- **Rentabilidade do Patrimônio Líquido (RPL):** é conhecida também como taxa de retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) e mede a remuneração dos capitais próprios investidos na empresa, indicando quanto foi aumentado no patrimônio dos sócios, em determinado espaço de tempo. Mede o retorno obtido sobre o investimento. Normalmente, quanto mais alta for essa taxa de retorno, melhor para os proprietários. (GITMAN, 2000, p. 123).
Existindo dados de dois demonstrativos consecutivos, deve-se usar a média do Patrimônio Líquido para comparar com o Lucro Líquido, uma vez que esse Patrimônio pode sofrer alterações, como aumento de capital, distribuição de dividendos, saída de sócios, e outros:

$$\text{RPL} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

- **Margem Operacional de Lucro (MOL):** mede a lucratividade das vendas, a capacidade da empresa em gerar resultado, a porcentagem de cada unidade monetária de venda que restou depois da dedução de todas as despesas, inclusive o imposto de renda. (GITMAN, 1997, p. 122):

$$\text{MOL} = \frac{\text{Lucro Operacional Líquido}}{\text{Receita Operacional Líquida}} \times 100$$

- **Margem Líquida de Lucro (ML):** mede o ganho líquido da empresa em cada unidade vendida:

$$\text{MOL} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Operacional Líquida}} \times 100$$

- **Rotação do Ativo (RA):** indica quantas vezes girou o ativo total da empresa durante um determinado período, quantas vezes a empresa vendeu o seu ativo:

$$\text{RA} = \frac{\text{Receita Operacional Líquida}}{\text{Ativo Total}}$$

- **Rentabilidade dos Investimentos (RI):** avalia o quanto a empresa está obtendo de resultado em relação aos seus investimentos totais. Recebe também os nomes de poder de ganho ou taxa de retorno dos investimentos:

$$\text{RI} = \frac{\text{Lucro Operacional Líquido}}{\text{Ativo Total}} \times 100$$

- **Grau de Alavancagem Financeira (GAF):** é resultante da participação de recursos de terceiros na estrutura de capital da empresa. Sempre que o custo do endividamento for menor que o retorno auferido com a aplicação desses recursos no processo produtivo, essa diferença positiva aumenta a rentabilidade. No caso inverso, quanto o custo do endividamento for superior ao retorno, esse resultado impactará negativamente o resultado líquido, prejudicando a sua taxa de retorno:

$$\text{GAF} = \frac{\frac{\text{Lucro Líquido} + \text{Dividendos Pagos}}{\text{Patrimônio Líquido Médio}}}{\frac{\text{Lucro Líquido} + \text{Dividendos Pagos} + \text{Despesas Financeiras}}{\text{Ativo Total Médio}}}$$

2.10.4 – INDICADORES DE PRAZOS MÉDIOS

Revelam a política da empresa em relação a compras, estocagem e vendas, indicando quantos dias são necessários para girar durante o exercício. Normalmente são utilizados os seguintes indicadores:

- **Prazo Médio de Compras (PMC):** revela o prazo obtido dos fornecedores para o pagamento das compras, o número de dias que existe entre a compra e o seu pagamento, em média. Quanto maior for esse prazo, melhor será para a empresa, pois está financiando o seu giro com recursos a custo zero. Existindo dados de dois demonstrativos consecutivos, deve-se usar a média da conta fornecedores para comparar com o montante de compras:

$$\text{PMC} = \frac{\text{Fornecedores}}{\text{Montante de Compras}} \times 360$$

- **Prazo Médio de Estoques (PME):** revela, em termos de média, o número de dias em que os estoques são vendidos ou renovados. Cada vez mais se torna importante que esse giro ocorra no menor espaço de tempo possível. Existindo dados de dois demonstrativos consecutivos, deve-se usar a

média da conta estoques para comparar com o custo dos produtos vendidos:

$$\text{PME} = \frac{\text{Estoques}}{\text{Custo dos Produtos Vendidos}} \times 360$$

- **Prazo Médio de Recebimentos (PMR):** revela o prazo médio de recebimento das vendas totais, o que dá a visão do prazo decorrido entre a venda dos produtos e o efetivo recebimento dos recursos devidos, o prazo médio de cobrança. Quanto menor esse prazo, melhor para a empresa. Existindo dados de dois demonstrativos consecutivos, deve-se usar a média da conta clientes para comparar com as vendas (ROB):

$$\text{PMR} = \frac{\text{Clientes}}{\text{Receita Operacional Bruta}} \times 360$$

- **Ciclo Operacional (CO):** indica o espaço de tempo decorrido entre o momento em que a empresa adquire a matéria prima e o momento do efetivo recebimento dos recursos oriundos das vendas, conforme fórmula abaixo descrita e ilustrada no quadro 1:

$$\text{CO} = \text{Prazo Médio de Estoques} + \text{Prazo Médio de Recebimento}$$

COMPRA		VENDE		RECEBE
PME = 53 dias	+	PMR = 110 dias	=	163 dias

Quadro 1 – Demonstrativo de Ciclo Operacional

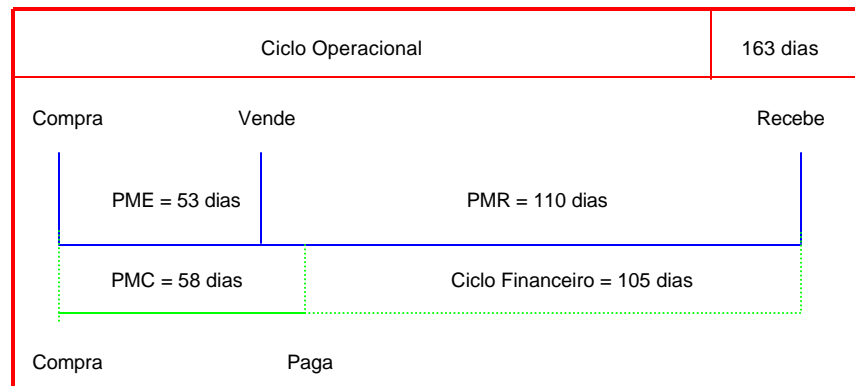
Fonte: elaborado pelo autor

- **Ciclo Financeiro (CF):** indica o espaço de tempo decorrido entre o momento do pagamento aos fornecedores pelas matérias primas adquiridas e o momento do recebimento dos recursos oriundos das vendas. Durante esse período, o financiamento da produção pode ser efetuado através de

capitais próprios ou através de recursos de terceiros, conforme fórmula abaixo descrita e ilustrada no quadro 2:

$$CF = CO - PMC$$

PMC = prazo médio de compras



Quadro 2 – Demonstrativo do Ciclo Financeiro

Fonte: elaborado pelo autor

- **Capital de Giro (CDG):** são os valores constantes do ativo circulante. É dada ênfase ao capital de giro líquido, isto é, o ativo circulante menos o passivo circulante:

$$CDG = (PL + REF + PELP) - (AP + ARLP)$$

PL = patrimônio líquido

REF = resultado de exercícios futuros

PELP = passível exigível a longo-prazo

AP = ativo permanente

ARLP = ativo realizável a longo-prazo

Estes índices, também denominados índices de administração de ativos, avaliam a eficiência com que a empresa está administrando seus ativos, mostrando se esses ativos estão altos demais e suas despesas com juros elevadas e lucros baixos, ou ativos baixos demais que demonstram perdas de vendas lucrativas.

Na análise de alguns desses índices é utilizada a seguinte planilha:

Código	Índices	Interpretação
601	Participação de Capitais de Terceiros	Maior, pior
602	Composição das Exigibilidades	Maior, pior
603	Imobilização do Patrimônio Líquido	Maior, pior
604	Liquidez Geral	Maior, melhor
605	Liquidez Seca	Maior, melhor
606	Prazo Médio de Recebimento	Maior, pior
607	Prazo Médio de Estoques	Maior, pior
608	Prazo Médio de Compras	Maior, melhor
611	Rotação do Ativo	Maior, melhor
612	Margem Líquida de Lucro	Maior, melhor
613	Rentabilidade dos Investimentos	Maior, melhor
614	Rentabilidade do Patrimônio Líquido	Maior, melhor
615	Endividamento Geral	Maior, pior
618	Liquidez Corrente	Maior, melhor

Quadro 3 – Planilha de Índices

Fonte: elaborado pelo autor

2.10.5 – NECESSIDADES DE CAPITAL DE GIRO - (NCG)

O capital de giro, às vezes chamado de capital de giro bruto, refere-se simplesmente aos ativos circulantes. Já o capital de giro líquido é definido como os ativos circulantes menos os passivos circulantes (WESTON & BRIGHAM, 2000, p. 378). O índice “necessidade de capital de giro” espelha a falta ou não de capital de giro da empresa.

O ciclo de caixa focaliza a extensão de tempo entre o momento em que a empresa realiza os seus pagamentos de mão-de-obra e matéria prima, dentre outros, e o momento em que ela recebe a entrada de caixa através da cobrança de contas a receber geradas pela venda do produto final (WESTON & BRIGHAM, 2000, p. 382).

Existem contas que se renovam automaticamente no dia-a-dia e que propiciam aplicações e fontes que financiam a atividade da empresa. Do lado do ativo circulante há as aplicações cíclicas e ao lado do passivo circulante há as fontes cíclicas. A necessidade de capital de giro é a diferença entre as aplicações e as fontes. O desejável seria que as empresas se financiassem através dos financiamentos de terceiros obtidos das fontes cíclicas ligadas diretamente à área operacional. Pode-se representar através da igualdade:

$$NCG = AC - FC$$

Como essas fontes e aplicações estão diretamente ligadas à atividade produtiva, são possíveis as seguintes composições:

- **Aplicações Cíclicas (AC):** representa o somatório das seguintes rubricas constante do Ativo Circulante: duplicatas a receber deduzidas a provisão para devedores duvidosos; estoque de matéria prima, produtos em elaboração e acabados; mercadorias em trânsito; adiantamentos a fornecedores; importações de matéria-prima em curso; despesas antecipadas;
- **Fontes Cíclicas (FC):** são formadas pelo somatório das seguintes rubricas constantes do passivo circulante: fornecedores de matérias primas; comissões a pagar; salários a pagar; imposto de renda retido na fonte referente à folha de pagamento; encargos sociais a recolher; contas a pagar referente a despesas operacionais; impostos a pagar; adiantamento de clientes.

Essas diferenças poderão ser positivas ou negativas. Quando positiva, revela a necessidade de capital de giro passível de ser obtido junto aos proprietários ou junto a terceiros. Quando negativa, revela sobra de recursos para o giro, que poderá ser destinada à aplicação no mercado financeiro.

A necessidade de capital de giro pode se dar de forma permanente, própria da empresa cujo nível de atividade de produção e vendas é distribuído com certa homogeneidade ao longo do ano. Essa necessidade pode se dar também de forma sazonal, característica das empresas com forte concentração de suas atividades em determinadas épocas do ano.

Quanto às fontes, a necessidade de capital de giro pode ser de forma onerosa, quando a empresa recorre a instituição financeira para financiar parte de suas

necessidades o que redundará em custos. A outra fonte é a operacional, decorrente de lucros que acontecem durante o exercício social, que se agregam ao giro dos negócios.

2.10.6 – EFEITO TESOURARIA

É um indicador que demonstra a descontrolado no crescimento das fontes onerosas de recursos a curto-prazo. Acontece quando o saldo de tesouraria se apresenta cada vez mais negativo a cada exercício, variando em níveis superiores ao crescimento da necessidade de capital de giro (SANTI FILHO, 1993, p. 117-119).

- **Saldo de Tesouraria:** obtém-se através da diferença entre as rubricas do ativo circulante e as do passivo circulante que não guardam relação com a atividade operacional da empresa:

$$ST = ACF - PCF$$

ACF = Ativo Circulante Financeiro

PCF = Passivo Circulante Financeiro

Quando o saldo de tesouraria é positivo, há disponibilidade de recursos aplicáveis no mercado financeiro e utilizados para aproveitar oportunidades negociais que apareçam. Em caso contrário, quando o saldo de tesouraria é negativo, a empresa necessita de fontes onerosas de recursos a curto-prazo.

O saldo de tesouraria crescentemente negativo por períodos prolongados, é uma tendência preocupante, pois pode estar sinalizando que a empresa está caminhando para a insolvência.

A seqüência de saldos de tesouraria (ST) cada vez mais negativos, variando em proporção superior à necessidade de capital de giro (NCG) pode ser representado pela relação saldo de tesouraria sobre necessidade de capital de giro, sem ser levado em conta o seu sinal:

$$\frac{ST}{NCG}$$

Se o resultado dessa relação for cada vez mais decrescente, a empresa está recorrendo cada vez mais a empréstimos onerosos a curto-prazo, como exemplificam as tabelas 4 e 5 e as figuras 1 e 2.

Exemplo 1

TABELA 4 – DADOS PARA ANÁLISE DO EFEITO TESOURA
EMPRESA ALFA

Eventos	1996	1997	1998	1999	2000
NCG	500	1200	2400	4800	9600
CDG	400	600	800	800	1000
ST	-100	-600	-1600	-4000	-8600
ST/NCG	-0,20	-0,50	-0,66	-0,83	-0,89

Fonte: elaborado pelo autor

NCG = necessidade de capital de giro
CDG = capital de giro
ST = saldo de tesouraria

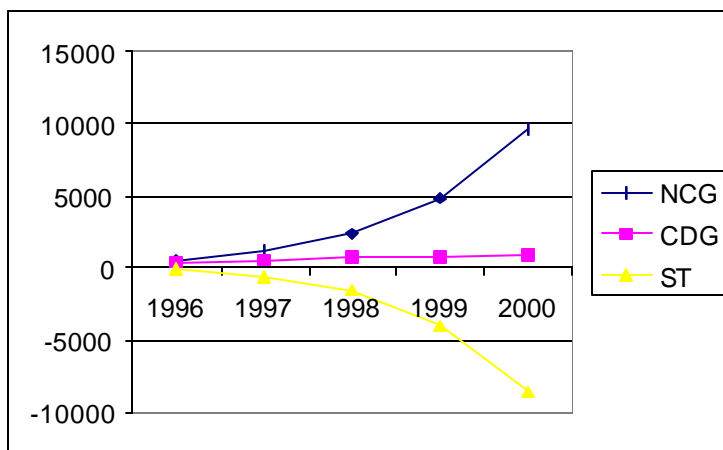


FIGURA 1 – EFEITO TESOURA DA EMPRESA ALFA

Fonte: elaborado pelo autor

Analisando o exemplo, têm-se os itens abaixo:

- capital de giro (CDG) mantido relativamente estável, o que mostra que provavelmente a empresa não está tendo lucro, ou o lucro existente está sendo distribuído;
- a cada ano que passa a necessidade de capital de giro (NCG) está aumentando consideravelmente;
- a empresa não tem conseguido financiar suas necessidades de CDG com suas fontes internas de recursos, tendo que recorrer cada vez mais a recursos onerosos através de empréstimos bancários;

- saldo de tesouraria (ST), além de negativo está aumentando proporcionalmente em níveis mais elevados que a sua necessidade de capital de giro, o que se pode observar pela relação (ST/NCG), que demonstra o efeito tesoura;
- nesta situação, se o banco credor deixar de renovar os empréstimos, a firma falirá. Se continuar renovando a tendência é de falência também, uma vez que o volume de encargos financeiros provocará cada vez mais prejuízos;
- para que isso não aconteça é necessário que a empresa se capitalize, reveja sua margem de lucro e os seus prazos de pagamento e recebimento.

Exemplo 2:

TABELA 5 – DADOS PARA ANÁLISE DO EFEITO TESOURA
EMPRESA BETA

Eventos	1996	1997	1998	1999	2000
NCG	125	300	600	1200	2400
CDG	100	240	480	960	1920
ST	-25	-60	-120	-240	-480
ST/NCG	-0,20	-0,20	-0,20	-0,20	-0,20

Fonte: elaborado pelo autor

NCG = necessidade de capital de giro

CDG = capital de giro

ST = saldo de tesouraria

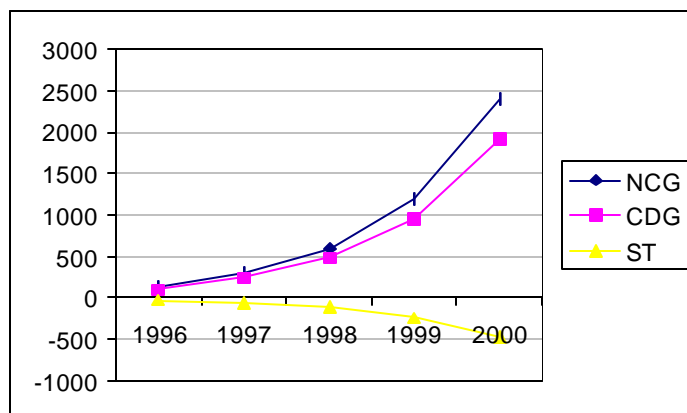


FIGURA 2 – EFEITO TESOURA DA EMPRESA BETA

Fonte: elaborado pelo autor

Analisando o exemplo, se percebe o seguinte:

- a cada ano que passa a necessidade de capital de giro (NCG) está aumentando consideravelmente;

- o saldo de tesouraria está cada vez mais negativo, porém está mantendo a mesma proporção que a necessidade de capital de giro (NCG), o que pode ser observado na relação (ST/NCG), ou seja, 20%;
- pelos dados apresentados a sua necessidade de capital de giro vem sendo financiada pelo capital de giro e por financiamentos bancários;
- esse fato deve ser decorrente do aumento do volume de vendas, quando o lucro auferido é reinvestido e o endividamento bancário financia um percentual das suas vendas;
- se por algum motivo a empresa deixar de contar com o financiamento bancário, bastará reduzir suas vendas a prazo para ajustar sua necessidade de capital de giro ao capital de giro existente.

O indicador NCG , mostra, com um razoável grau de confiança, que existe uma real necessidade de capital de giro em uma determinada empresa, dentro do seu nível de atividade. Obviamente não deve ser o único indicador a ser analisado, é também necessária uma análise global da empresa.

Uma NCG crônica pode indicar que a empresa encontra-se em situação difícil. O que não é admissível é que o crescimento da NCG seja superior ao crescimento do volume de vendas, o que poderá acabar num processo de insolvência. Algumas análises podem mostrar o motivo pelo qual a relação NCG/Vendas está crescendo:

- o acréscimo da rubrica duplicatas a receber pode ser motivado pela concessão de maiores prazos ou pelo lançamento de novos produtos no mercado;
- o aumento do volume de estoques pode ter ocorrido pela redução da demanda do mercado ou pela instalação de um processo especulativo;
- o acréscimo da rubrica adiantamento a fornecedores pode ter ocorrido pela dificuldade de obtenção de matéria-prima;
- a redução da conta fornecedores pode ocorrer em função da escassez de matéria-prima ou redução de prazos;
- redução da rubrica adiantamento de clientes motivada pela entrada no mercado de novos concorrentes;
- redução das despesas provisionadas em função da redução nos prazos dos impostos.

É possível observar que o acréscimo constante da NCG em relação às vendas poderá provocar uma necessidade de obtenção de financiamentos onerosos, o que por sua vez ocasionará um aumento nas despesas financeiras e como consequência final haverá uma redução no lucro da empresa, ocasionando um desequilíbrio

econômico-financeiro (*overtrade*) com repercussão negativa na economia, principalmente em relação à diminuição do nível de emprego e da renda.

Ainda dentro do desequilíbrio econômico-financeira (*overtrade*), uma empresa pode ser analisada como um sistema que está sujeito a todas as tendências e reações do mercado, tanto no campo econômico, financeiro e social. Um desequilíbrio econômico-financeiro pode decretar a sua morte.

2.10.7 – ANÁLISE VERTICAL, HORIZONTAL E ÍNDICES-PADRÃO

Trata-se de metodologia de análise que mostra a participação percentual de cada item das demonstrações financeiras em relação à somatória de seu grupo, a análise da evolução entre mais de um exercício financeiro e índices-padrão produzidos por uma quantidade de empresas relativa aos ramos de atividade, tamanho e região.

- **Análise Vertical** - mostra a participação percentual de cada um dos itens das demonstrações financeiras em relação ao total do grupo em que estão inseridos, o que permite verificar qual o que mais contribui para a formação do todo que está sob análise. A análise permite saber, por exemplo, quais as contas mais significativas do passivo, do ativo, do lucro líquido em relação à receita total, como pode ser visto na tabela 6.

TABELA 6 – EXEMPLO DE ANÁLISE VERTICAL

Especificação	Valores R\$ (mil)		Variação vertical (%)	
	19x0	19x1	19x0	19x1
Ativo Circulante	8.300	12.800	68,03%	64,97%
Ativo Total	12.200	19.700	100,00%	100,00%
Passivo Circulante	4.100	3.700	33,61%	18,78%
Passivo Total	12.200	19.700	100,00%	100,00%
Lucro Líquido	2.600	3.400	29,89%	19,65%
Receita Total	8.700	17.300	100,00%	100,00%

Fonte: elaborado pelo autor

- **Análise Horizontal** - permite medir a evolução dos itens que compõem o balanço com base em dois ou mais exercícios financeiros a fim de se proceder à análise da sua tendência. Uma das vantagens deste método é que o analista não precisa se preocupar com a inflação, uma vez que estão sendo analisadas grandezas dentro de uma mesma data, como pode ser visto na tabela 7.

TABELA 7 – EXEMPLO DE ANÁLISE HORIZONTAL

Especificação	Valores R\$ (mil)		Variação horizontal
	19x0	19x1	%
Ativo Circulante	8.300	12.800	54,22%
Passivo Circulante	4.100	3.700	(9,76)
Lucro Líquido	2.600	3.400	30,76%

Fonte: elaborado pelo autor.

- **Índices-Padrão** – são índices obtidos através de metodologia estatística, de um universo previamente determinado e que servirão de referencial para a comparação com casos particulares. Pode-se comparar empresas de uma determinada região, de uma determinada atividade e de um determinado porte.

O papel do banqueiro é o de intermediar os recursos disponíveis no mercado, de forma que as captações retornem aos poupadores. Dessa forma é fundamental que tais operações sejam efetuadas com o menor risco possível, com a devolução ocorrendo no prazo inicialmente avençado, o que evitaria que o poupador se tornasse um sócio do tomador de empréstimos, em função dos riscos empresariais que este poderia ter.

2.11 - GARANTIAS

Como já foi visto um dos cinco Cs do crédito, o colateral, refere-se à capacidade acessória do tomador de empréstimo em oferecer ativos em garantia. Embora absolutamente necessária, a garantia não é fator determinante para a

realização de um empréstimo, uma vez que executá-la judicialmente não é o ideal de um banco, ou de qualquer outra Instituição que conceda crédito.

Analisada a operação e percebida sua viabilidade, deve-se fixar as condições em que ela será realizada, ou seja, estruturá-la. Uma importante abordagem na estruturação do negócio diz respeito às garantias.

O interesse de qualquer instituição financeira ou outra organização quando realiza uma operação de crédito é o recebimento do respectivo capital na moeda emprestada, data e condições acordadas. Assim, a constituição de garantias visa gerar maior comprometimento pessoal e patrimonial do tomador do empréstimo e aumentar, caso o cliente se torne insolvente, a possibilidade de retorno do capital emprestado.

A garantia assume, assim, papel acessório à decisão de crédito, não devendo ser determinante na realização do negócio, já que sua cobrança judicial é sabidamente onerosa e demorada. Desta forma não se deve justificar a concessão de empréstimo sob a alegação de que a situação patrimonial do tomador era boa ou que a operação estava amparada por garantias reais. O negócio de uma instituição financeira ou organização que conceda crédito, não é cobrar seus créditos judicialmente. A filosofia que permeia todo esse trabalho consiste em emprestar bem e receber.

Não existe operação totalmente isenta de risco. O risco é inerente à atividade de quem concede crédito, e o ideal é que toda operação seja amparada por garantias reais ou pessoais, convenientemente escolhidas. Para tanto devem ser bem selecionadas, de forma a cobrir o valor da operação, acrescido dos encargos incidentes, até a sua liquidação final.

O risco, por menor que seja, sempre existe e deve ser acobertado pela vinculação de garantias. Porém, essa exigência em operações com clientes com risco mínimo pode vir a inviabilizar o negócio ou torná-lo oneroso em função dos procedimentos que a constituição desse negócio imporá.

Para a escolha adequada da garantia, é necessário que se defina qual é a que deverá ser exigida em função do tipo de negócio que será realizado, dando a devida liberdade ao deferidor do crédito para que promova a escolha adequada.

As condições de vinculação e dispensa de garantia devem estar definidas na política de crédito da instituição financeira ou da organização que concederá o crédito. A conveniência de se exigir ou dispensar garantias deve ser analisada operação por operação e estar definida nas condições do deferimento do Limite de Crédito, bem como estar amparada nas diretrizes da Instituição que concederá o crédito.

Essa dispensa só deverá ser praticada quando o risco de não-retorno do capital emprestado for mínimo e quando o histórico do tomador for de honrar seus compromissos, não podendo pairar dúvidas de que ele pagará o empréstimo no vencimento. Para isso deve ser considerado o risco do cliente, a experiência em crédito com a Instituição que o concederá, a situação patrimonial, o fluxo de caixa, tradição da empresa na praça, perspectivas financeiras, experiências de gerenciamento e estabilidade.

Se na análise anterior, chegar-se à conclusão de que se deve agregar um volume muito grande de garantia, isso denota antecipadamente que o risco é grande e neste caso o melhor caminho será o da não concessão do crédito.

Se a escolha recair sobre garantia real, não significa que o empréstimo será pago, mas que haverá sucesso em uma cobrança judicial, caso seja inevitável. Esse é um processo lento, caro e não existe a segurança de que a Instituição venha a recuperar o seu capital, uma vez que o processo jurídico deixa margem a vários questionamentos por parte do devedor.

Deve-se levar em conta, também, o custo proveniente da agregação da garantia real. Em operações de pequeno valor, principalmente, é mais conveniente vincular garantias pessoais, como o aval ou a fiança, prestados por pessoas idôneas e de situação patrimonial e financeira suficiente para acobertar o valor envolvido, caso o devedor não venha a fazê-lo.

A vinculação de garantia real exige uma análise da adequação do bem destinado à garantia ao tipo de empréstimo e aos interesses da instituição financeira, e deve levar em conta o custo de processamento de tal serviço.

Neste caso é necessário que se proceda a avaliação do que foi oferecido em garantia, espelhando a realidade no preço que está sendo apurado e se esse bem possa ser vendido, com rapidez, por um valor que cubra o empréstimo, tanto o valor do principal como os respectivos encargos.

Outro ponto fundamental é que não haja interesse restrito de potenciais compradores, uma vez que nessa situação os bens quando colocados à venda o serão em situação desfavorável, pois se não houver interesse por parte dos compradores, a Instituição ficará com um crédito não cumprido e uma mercadoria sem mercado, dificultando desta forma a recuperação do seu ativo.

Assim, a avaliação de bens é uma atividade que exige compreensão sobre os conceitos de liquidez, depreciabilidade, capacidade de comercialização e controlabilidade.

Entende-se por liquidez a capacidade da organização em atender as suas obrigações atuais utilizando os recursos mantidos em caixa. Outra maneira de atender as suas obrigações é através dos seus ativos líquidos, que são aqueles que podem ser facilmente convertidos em caixa a um justo valor de mercado (WESTON & BRIGHAN, 2000, p. 51). Quanto maior for a liquidez dos ativos, melhor será a classificação como garantia. Ações de primeira linha, títulos e outros valores mobiliários negociados em Bolsa e que sejam facilmente vendidos representam fontes atraentes de garantia. Já os ativos realizáveis a longo-prazo, equipamentos, imóveis e móveis, têm liquidez menor, dado o processo moroso da sua venda.

A depreciabilidade atinge alguns ativos que perdem o seu valor mais rapidamente do que outros. O que se apresenta hoje como boa mercadoria, amanhã poderá ser considerado produto de liquidação. Os equipamentos eletrônicos estão em constante processo de atualização, fazendo com que os modelos se tornem obsoletos em curto espaço de tempo.

A atribuição de valor a um bem deve levar em consideração o mercado disponível para um ativo em liquidação, ou seja, a sua capacidade de comercialização. Nem todos os bens têm a mesma facilidade de comercialização. A facilidade de venda de um veículo não pode ser comparada a venda de um guindaste. Além disso, até que se encontre esse comprador, existem custos elevados, como os de armazenagem, segurança, seguro, impostos, que diminuem a capacidade de liquidar o total do débito, principalmente se for considerado o fator tempo.

A controlabilidade é a capacidade de se localizar e de se ficar de posse do bem dado em garantia. Alguns papéis são facilmente guardados em poder do concessor do crédito, como as ações e títulos. Já o controle de duplicatas a receber depende da rapidez com que a instituição seja capaz de localizar e obter o pagamento dos clientes do devedor do crédito.

Apossar-se de um equipamento pesado, não-móvel, depende do acesso à fábrica, autorização e desistência de direitos por parte do proprietário. É necessário investigar se sobre os bens dados em garantia não existam vínculos anteriores, garantias escritas, fianças ou outros direitos legais, que poderiam vedar ao credor a capacidade de controlar a garantia.

Além de todos esses fatores devem ser apurados os custos que poderão existir caso seja necessário tomar posse do bem dado em garantia, como, honorários de avaliação, honorários advocatícios, custódia, despesas com vendas. Outro fator importante refere-se ao possível impacto social que possa advir se determinado bem

for apreendido, como por exemplo, se o concessor do crédito se apoderar de uma ambulância dada em garantia, ou retirar uma máquina que poderá causar desemprego.

Para que uma garantia cumpra integralmente sua finalidade, deve atender aos seguintes requisitos: poder ser movimentada ou negociada sem danos, exigível em juízo, facilmente negociável, estar adequada às condições do crédito, ser de fácil apreensão e de baixo impacto social, de baixa volatilidade, de baixo índice de obsolescência, não estar gravada com ônus em favor de terceiros.

Os empréstimos baseados em ativos pedem considerações adicionais, pois se a empresa for incapaz de honrá-los, a qualidade da garantia é da maior importância para assegurar o retorno dos capitais (ALTMAN & CAOQUETTE & NARAYANAN, 2000 p. 111).

2.12 - RISCO DE CRÉDITO

O risco de crédito é a mais antiga forma de risco nos mercados financeiros e remonta a pelo menos 1800 A.C., existindo, desde aquela época, sempre como um elemento de incerteza. (ALTMAN & CAOQUETTE & NARAYANAN, 2000, p. 1)

Os bancos são as principais instituições que oferecem créditos a seus clientes e conhecê-los bem é uma das suas grandes preocupações, pois é dessa forma que pode medir a necessidade de crédito, a capacidade de pagamento e oferecer a quantidade certa de recursos, vincular as garantias necessárias e, assim, participar do crescimento da economia. É óbvio que esse procedimento tem por objetivo o resultado financeiro, bem como minimizar as possíveis perdas de capitais.

O risco de crédito está diretamente ligado ao mercado e suas mudanças, e a gestão deve acompanhar essas flutuações para que a cultura do crédito e as estratégias de empréstimos possam ser repensadas e até redesenhadas (ALTMAN & CAOQUETTE & NARAYANAN, 2000, p. 4).

Em face das dramáticas alterações econômicas, políticas e tecnológicas, ocorridas em todo o mundo, o risco de crédito cresceu numa progressão geométrica nos últimos 10 anos. No Brasil diversas instituições financeiras que já possuíam suas próprias culturas de crédito, tiveram que se adaptar rapidamente às mudanças internas ligadas aos diversos planos econômicos adotados, à evolução dos sistemas informatizados, à velocidade da informação, bem como aos efeitos da globalização dos mercados.

O rompimento das fronteiras e da regulamentação governamental, e, principalmente, a liberação das taxas de câmbio, propiciaram um aumento na concorrência entre as Instituições Financeiras, que, aliados aos focos atuais, ao crescimento econômico e à melhoria do padrão de vida, provocaram em todo o mundo um crescimento da liquidez.

Embora represente uma oportunidade no sentido em que surgiram novas fontes de capital, por outro lado é um desafio, uma vez que apareceram novos usos e novos usuários para esse capital, fazendo uso de moedas e entidades de variedade sem precedentes. Com isso o crédito tornou-se mais complexo.

Também a tecnologia da informação com a sua velocidade, os modelos utilizados e as bases de dados disponíveis, são fundamentais na análise do risco de um possível crédito, reduzindo-o ao mínimo.

A tentativa de elaborar modelos que visem o estabelecimento adequado do risco de crédito em relação ao tomador, ou então em relação ao mercado onde esse tomador está inserido, não tornará os negócios isentos de risco, principalmente o risco de crédito (ALTMAN & CAQUETTE & NARAYANAN, 2000, p. 5 - 8). Não se pode esquecer que quanto maior o endividamento do tomador de recursos, maior o seu risco.

A visão geral da gestão financeira das organizações, dentro de um ambiente globalizado, propicia uma visão do mercado e a gestão dessas mesmas organizações. Destaque especial têm as instituições financeiras em relação aos riscos envolvidos, suas políticas de crédito e o que poderá garantir o retorno seguro dos valores colocados à disposição dos seus clientes.

2.13 – ESTABELECIMENTO DE LIMITES DE CRÉDITO

A análise clássica de crédito é um sistema especializado que tem como base o julgamento subjetivo de profissionais treinados para esse serviço, que acabam se transformando em especialistas. Essa decisão é pessoal, não podendo ser tomada com base exclusivamente analítica.

Historicamente, a missão de um banco era financiar o capital de giro de seus clientes, geralmente garantidos pelo estoque ou os recebíveis do tomador. Com essas garantias os bancos ficavam protegidos de possíveis perdas ou dificuldades financeiras dos tomadores. A decisão desses empréstimos estava vinculada em grande parte ao volume e valor da garantia oferecida pelo tomador. Além disso, os bancos concediam empréstimos a curtos-prazos, de até um ano ou menos,

normalmente para proporcionar o atendimento das dificuldades sazonais dos seus clientes.

Nos últimos 50 anos, os bancos passaram a efetuar outros financiamentos, que não o de capital de giro, principalmente no caso de financiamento dos ativos fixos dos seus clientes, em que a garantia deixou de ter a importância que tinha anteriormente, uma vez que não poderia ser realizada imediatamente. Outro fator importante neste processo foi a alteração dos prazos, que passaram a ser mais longos.

Nessa situação, o fluxo de caixa operacional passou a definir a capacidade de liquidez das empresas, a sua capacidade de gerar recursos a partir de operações internas, suficientes para arcar com o serviço de suas dívidas. Obviamente o fluxo de caixa futuro de uma empresa não pode ser previsto com certeza absoluta, razão pela qual quanto maior for a confiança de um banco no fluxo de caixa futuro, maior será a sua predisposição para emprestar.

A análise de crédito é um processo que envolve o motivo pelo qual a empresa necessita do crédito, a análise das demonstrações financeiras para destacar as tendências em determinados períodos, o ajuste das contas para o modelo de análise do banco, o objetivo do empréstimo e o fluxo de caixa projetado, a análise setorial, a capacidade administrativa da empresa, e situação das garantias oferecidas (ALTMAN & CAQUETTE & NARAYANAN, 2000, p. 93-97).

Esse processo de análise começa pela definição do risco do cliente, com a utilização de um dos diversos modelos de determinação de risco existentes, pela análise do conjunto de índices financeiros, escolhidos através de métodos estatísticos e que possuam, em seu todo, maior representatividade na classificação das empresas em solventes e insolventes. Esses índices recebem pesos, que são calculados por meio da análise discriminante. O objetivo básico dos modelos é propiciar aos analistas e gestores de crédito uma ferramenta que lhes dê uma visão da situação financeira de determinada empresa. (SILVA, 2000, p. 290)

É difícil criar um modelo de determinação de limite de crédito que seja comum a todas as empresas em função das características das atividades de cada uma e dos prazos das operações. Alguns modelos foram desenvolvidos no país para estabelecer o risco advindo da concessão de crédito baseado em dados contábeis, cujas características serão abordadas a seguir, até se chegar ao modelo utilizado pelos casos tratados neste trabalho. ÁVILA FILHO (1992, p. 107 – 108) relaciona alguns modelos que foram desenvolvidos e que estão mais detalhados em outros autores, como se pode ver a seguir:

- **Modelo de Kanitz** – esse modelo é baseado na análise do fator de insolvência das empresas e se baseia na liquidez. Utiliza o fator de insolvência (FI) que é calculado da seguinte maneira:

$$FI = 0,05 X_1 + 1,65 X_2 + 3,55 X_3 - 1,06 X_4 - 0,33 X_5$$

X_1 = lucro líquido ÷ patrimônio líquido

X_2 = liquidez geral

X_3 = liquidez seca

X_4 = liquidez corrente

X_5 = exigível total ÷ patrimônio líquido

Estabeleceu faixas de classificação, em que os FI's entre 0 e 7 estão na faixa de solvência; entre 0 e -3 estão numa região de penumbra, isto é indefinida; entre -3 e -7 estão na faixa de insolvência;

- **Modelo de Altman** – o modelo foi desenvolvido utilizando instrumentos estatísticos como é o caso da análise discriminante múltipla, entre um determinado número de empresas que tiveram problemas financeiros e outras do mesmo ramo que não os apresentaram, utilizando para a análise os balanços de três exercícios. Estes valores são combinados e ajustados com pesos para produzir uma medida que melhor discrimine entre as empresas que quebram e as que não quebram;
- **Modelo de Elizabetsky** – desenvolveu um modelo matemático, utilizando a análise discriminante para um determinado grupo de empresas, do mesmo ramo de atividade, tendo empresas boas e empresas ruins;
- **Modelo de Matias** – esse trabalho foi desenvolvido utilizando a técnica estatística de análise discriminante, com empresas de diversos ramos de atividades, tendo empresas solventes e insolventes, (SILVA, 2000, p. 285-289);
- **Sistemas de Credit Scoring Baseados em Dados Contábeis** – é o sistema de uma única variável, baseado em dados contábeis, em que o analista compara diversos índices contábeis do tomador com normas e tendências setoriais ou grupais pertinentes a estas variáveis. Uma das limitações da abordagem univariada é a dificuldade de compensação entre os pontos fortes e os fracos de um determinado tomador de crédito;
- **Modelo de Risco de Crédito Zeta** – Este modelo não só classificou a amostragem de teste como introduziu novas variáveis, destacadas: retorno

sobre o ativo, estabilidade dos ganhos, serviço da dívida, lucratividade acumulada, liquidez, capitalização, porte, (ALTMAN & CAOUETTE & NARAYANAN, 2000, p. 127- 152);

- **Modelo Estatístico** – A concepção deste modelo teve como preocupação básica não se basear nos demonstrativos financeiros do cliente, já que os dados fornecidos pela contabilidade, normalmente, não retratam com fidelidade a verdadeira situação financeira do tomador. É baseado no cálculo da média e respectivo desvio padrão das compras e o seu conceito em relação ao risco de crédito, (SÁ, 1999, p. 3, 6);
- **Modelo do Fluxo de Caixa Descontado** – neste modelo o que é avaliado é o valor de uma empresa através da análise dos fluxos de caixa previstos para o futuro, descontado a uma taxa que reflita o risco associado a esses fluxos. Esse método se baseia no conceito de que um investimento agrega valor quando gera um retorno acima de um outro que poderia ser alcançado com o mesmo grau de investimento, (COPELAND, 2000, p. 66 – 67);
- **Sistemas Especialistas Humanos e Análise Subjetiva** – é o baseado no julgamento subjetivo, efetuado por especialistas e em informações sobre as características do tomador do crédito, (ALTMAN & CAOUETTE & NARAYANAN, 2000 p. 127). Esta técnica que pode ser chamada de tradicional, e que tem apresentado bons resultados, é a de análise econômico-financeira tradicional. É a utilizada pela maioria do banco, bem como pelo Serasa – Centralização de Serviços dos Bancos S.A., (ÁVILA FILHO, 1992 p. 105); e
- **Modelo Pereira** – é um modelo que tem característica específica para setores diferentes; pode classificar a empresa para o próximo ano ou para os dois anos seguintes; considera as características regionais, pois o modelo pode apresentar-se bom para uma determinada região e ruim para outra; testa índices já tradicionais e outros que procuram medir os aspectos dinâmicos da empresa.

O ponto de separação entre empresas boas e ruins é zero, calcula-se os índices que fazem parte do modelo e respectivos pesos. Se a soma final dos produtos dos pesos pelos índices for maior que zero a empresa será classificada como boa; se for menor que zero será classificada como insolvente.

O autor do modelo trabalhou com os dados do último e do penúltimo exercícios, chegando a resultados de Z_1 e Z_2 . Em seguida aplicou os dois modelos simultaneamente sobre os dados do demonstrativo do último exercício disponível, estabelecendo então a classificação da empresa em relação ao risco.

Com o exemplo das equações utilizadas para a determinação do Z_1 e Z_2 são as seguintes:

$$Z_1 = -1,327 + 7,561E_5 + 8,201E_{11} - 8,546 L_{17} + 4,218 R_{13} + 1,982 R_{23} + 0,091R_{28}$$

onde:

$$1,327 = \text{constante}$$

$$E_5 = (\text{reservas} + \text{lucros suspensos}) \div (\text{ativo total})$$

$$E_{11} = \text{disponível} \div \text{ativo total}$$

$$L_{17} = (\text{ativo circulante} - \text{disponível} - \text{passivo circulante} + \text{financiamentos de instituições de crédito} + \text{duplicatas descontadas}) \div \text{vendas}$$

$$R_{13} = (\text{lucro operacional} + \text{despesas financeiras}) \div (\text{ativo total médio} - \text{investimento médio})$$

$$R_{23} = \text{lucro operacional} \div \text{lucro bruto}$$

$$R_{28} = [(\text{patrimônio líquido}) \div (\text{passivo circulante} + \text{exigível a longo prazo})] \div [(\text{lucro bruto} \div \text{vendas}) \times (100) \div (\text{ciclo financeiro})]$$

$$Z_2 = 2,368 - 1,994E_5 + 0,138E_9 - 0,187 E_{25} - 0,025 L_{27} - 0,184R_{11} + 8,059R_{23}$$

em que:

$$2,368 = \text{constante}$$

$$E_5 = (\text{reservas} + \text{lucros suspensos}) \div (\text{ativo total})$$

$$E_9 = (\text{imobilizado no último exercício} - \text{imobilizado no penúltimo exercício}) \div [(\text{lucro líquido}) + 0,1 \times (\text{imobilizado médio} \pm \text{resultado da correção monetária} + \text{exigível a longo prazo do último exercício} - \text{exigível a longo prazo do penúltimo exercício})]$$

$$E_{25} = \text{disponível} \div \text{ativo permanente}$$

$$L_{27} = (\text{duplicatas a receber} \div \text{vendas}) \times 360$$

$$R_{11} = (\text{ativo total médio} - \text{salários, tributos e correções médios}) \div \text{patrimônio líquido médio}$$

$$R_{23} = \text{lucro operacional} \div \text{lucro bruto}$$

Como resultados da aplicação dos modelos, há o seguinte:

$$Z_1 = 2,195 \Rightarrow \text{empresa classificada como boa}$$

$$Z_2 = 3,311 \Rightarrow \text{empresa classificada como boa}$$

Os modelos Z_1 e Z_2 podem ser apresentados como uma medida de probabilidade e com isso propiciam uma escala de classificação do risco de crédito, variando de A (risco mínimo) até E (risco elevado). Para tal, os modelos Z_1 e Z_2 poderão ser utilizados de forma individualizada ou conjugada, conforme tabela 8:

TABELA 8 – ESCALA DE CLASSIFICAÇÃO DE RISCO

Z	-1,40	0	1,40	2,95	5,00
(E)	(D)	(C)	(B)	(A)	
risco elevado	risco atenção	risco médio	risco modesto	risco mínimo	

Fonte: SILVA - 2000

Neste item foram ilustrados os diversos modelos de estabelecimento de limite de crédito, cujas características podem ser assim resumidas:

- O modelo de Altman não considerou o tipo de atividade das empresas analisadas;
- O modelo de Elizabetsky considerou um grupo de empresas do mesmo ramo, com empresas boas e ruins;
- O modelo de Matias levou em conta empresas de diversos ramos de atividade, tendo empresas solventes e insolventes;
- O Sistema de *Credit Scoring* só considera uma única variável, extraída de dados contábeis e a compara com a tendência setorial;
- O Modelo Estatístico baseia-se na média das compras efetuadas;
- O Fluxo de Caixa Descontado analisa o fluxo de caixa previsto para o futuro;
- O Sistema de Especialistas faz um julgamento baseado em informações sobre as características do tomador, através da análise econômica tradicional; e

- O Modelo Pereira, que foi utilizado nos estudos de casos, apresentou características que motivaram a sua escolha, o fato de possuir características específicas para os diversos setores; por considerar as características regionais; por permitir testar outros índices que medem os aspectos dinâmicos das empresas; por permitir que sejam observadas as experiências anteriores dos tomadores do crédito, bem como a análise do seu conceito na praça; e, além disso, foi o que apresentou melhores índices de acertos, sendo 90% para empresas boas e 86% para empresas ruins, conforme citação de ÁVILA FILHO (1992, p. 108).

Como já foi visto anteriormente, o fluxo decisório, além da análise do risco do cliente, compreende as seguintes etapas:

- Experiência anterior – em que se analisa a pontualidade;
- Conceito na praça – referência obtidas junto a fornecedores, entrando aqui os C's do crédito;
- Aplicação do modelo de risco – utiliza-se o modelo, aplicando-se os índices e pesos definidos pela Instituição, aplica-se a política de crédito;
- Análise complementar – a análise é feita com intuito de verificar a real necessidade de capital de giro e qual seria a sua capacidade de gerar recursos e empregos com tais operações; essa análise deve ser conduzida por especialistas conhecedores do assunto, com o auxílio dos indicadores econômico-financeiros;
- Aprovação do negócio – após cumpridas as etapas anteriores, restaria definir qual o valor que deveria ser aprovado. Nesta fase existem dois fatores de maior relevância: o técnico, que analisa a capacidade de gerar recursos e se os prazos estabelecidos estão de acordo com essa capacidade e o político, quando, a instituição define qual o limite de aplicações em determinado segmento; impossibilita o cliente de ter aplicações superiores a certo percentual do patrimônio líquido da instituição concedente; somente opera com clientes com determinado nível de risco; e segue outras diretrizes, inclusive as de ordem governamental. (SILVA, 2000, p. 290-306).

3 – PROPOSIÇÃO

Verificar a validade das bases do atual sistema de deferimento de limite de crédito de determinada instituição financeira, tomando por base os seguintes tópicos:

- Análise do cadastro da empresa;
- Análise de diversos índices originados dos dados das demonstrações financeiras;
- Modelo de risco utilizado;
- Relatórios de visitas;
- A política de crédito estabelecida pela instituição financeira.

Para isso serão analisados os estudos de deferimento de limite de crédito de três empresas comerciais, de porte médio, de ramos de atividades diferentes, com base nos demonstrativos financeiros e de resultados dos exercícios de 1997, 1998, 1999 e 2000.

4 – MATERIAL E MÉTODO

Este trabalho é uma pesquisa bibliográfica sobre o deferimento de limites de crédito para avaliar os casos exemplificados, conforme os dados de registro fornecidos pela instituição e cuja elaboração consiste nas seguintes fases:

4.1 – CADASTRO

O cadastro é um conjunto de informações sobre determinada pessoa física ou jurídica. Quando associado a outras informações, tem a capacidade de assegurar qualidade e segurança às decisões, sendo fundamental para a concessão de crédito com risco calculado.

A qualidade do cadastro começa com a entrevista inicial, quando são extraídos dados que permitem conhecer a situação e a conduta de quem está sendo cadastrado. Essas informações deverão ser comprovadas, através das diversas fontes de consultas disponibilizadas pelo mercado.

No cadastro devem estar registrados todos os fatores relevantes, dados e informações do cliente, de modo a retratar com a maior fidelidade possível o seu caráter e perfil sócio-econômico. Deve funcionar como um espelho que retrata a imagem fiel e verdadeira.

As informações solicitadas variam de instituição para instituição, porém algumas informações são básicas:

- pessoas físicas: dados pessoais, dados profissionais, dados sociais, endereço, seu relacionamento, bens patrimoniais, referências, responsabilidades com terceiros, outras características; e
- pessoas jurídicas: dados básicos, dados complementares, dados sociais, endereço, característica, bens patrimoniais, recursos tecnológicos, referências, atividade econômica, dirigentes, seus poderes, responsabilidades com terceiros, outras características.

É importante frisar que todas essas informações devem estar comprovadas e devidamente registradas.

4.2 – RISCO DE CRÉDITO

Foi utilizado o Modelo Pereira para o estabelecimento do risco de crédito, sendo empregados os mesmos parâmetros e índices constantes da revisão bibliográfica:

$$Z_1 = -1,327 + 7,561E_5 + 8,201E_{11} - 8,546 L_{17} + 4,218 R_{13} + 1,982 R_{23} + 0,091R_{28}$$

$$Z_2 = 2,368 - 1,994E_5 + 0,138E_9 - 0,187 E_{25} - 0,025 L_{27} - 0,184R_{11} + 8,059R_{23}$$

Foi feita a análise da evolução ou involução dos índices de estrutura patrimonial, de liquidez, de rentabilidade, de prazos médios, de necessidade de capital de giro, bem como foram verificadas as informações prestadas pela solicitante do crédito através do relatório de visitas.

4.3 - VISITA AO CLIENTE

Uma das condições básicas do crédito é a existência da confiança entre as partes envolvidas e isso só é conseguido se ambas as partes se conhecerem. Normalmente as instituições financeiras são de conhecimento do mercado, mas mesmo assim não são conhecidas tecnicamente pelas empresas em geral, porém possuem uma fiscalização por parte do Banco Central do Brasil, que acaba por dar uma certa confiabilidade.

Por outro lado, as empresas precisam ter seus negócios analisados para avaliação do grau de risco que elas representam ao mercado, principalmente em se tratando da concessão de crédito. Foi visto anteriormente uma série de indicadores que mostram o desempenho e a solidez de uma determinada empresa interessada em contrair um empréstimo.

Porém, outras informações são fundamentais para que o concessor do crédito tenha uma visão sobre as características organizacionais e operacionais, bem como as possíveis influências externas que possam interferir no desempenho da empresa.

Inicialmente serão coletadas as informações disponíveis sobre o mercado em que a empresa atua, e posteriormente acrescidas por outras, recebidas ou captadas por ocasião da respectiva visita. Todas essas informações são fundamentais para embasar a decisão do deferidor do crédito. Quando da visita, alguns pontos são importantes e merecem uma atenção especial:

- Infra-Estrutura - a localização da empresa é um aspecto importante, pois se estiver localizada em caminho de difícil acesso com estradas intransitáveis, poderá sofrer atraso na entrega da matéria-prima ou ter problemas com o escoamento da produção. Verificar se a empresa produz ruídos excessivos ou emite muitos resíduos para a atmosfera; se está localizada em área propícia a inundações; se as instalações de energia elétrica, água e esgoto são

suficientes e adequadas; se possui área disponível para uma possível expansão; se há disponibilização de transporte público aos empregados;

- Estrutura Administrativa - neste aspecto devem ser observados o modelo de gestão, o desenho organizacional, organograma administrativo e societário, formação e experiência profissional dos dirigentes, o nível de informatização, os controles gerenciais utilizados, a direção da empresa em termos do seu planejamento estratégico;
- Recursos Humanos - qual a política de pessoal existente, em termos de admissão, cargos e salários, treinamento, controle de frequência, número atual de funcionários. Observar se existe alguma placa indicando a necessidade de novos funcionários e qual é o motivo; observar, nos murais e quadros de avisos, como se processa a comunicação interna, e se algum aviso está tratando sobre os destinos da empresa;
- Mercado – verificar, através da relação dos fornecedores e dos clientes, se existe um forte grau de dependência ou concentração nas vendas que possam pôr em risco o processo produtivo ou a saúde financeira da empresa. Como se dá a sua política de compra e de vendas; quais as possíveis ameaças ou oportunidades em relação à concorrência; qual o nível de aceitabilidade dos produtos, principalmente em termos de qualidade; como se processa o seu trabalho de marketing;
- Processo Produtivo - deve-se conhecer o processo produtivo através da análise da forma como é concebida a produção, em que parte do processo produtivo é efetuada o controle da qualidade do produto final e como são reaproveitados os rejeitos e resíduos. Outro fator importante é se o nível de estoque de matéria-prima, produto em elaboração e produto acabado, são compatíveis com o volume de produção, se os mesmos estão cobertos por seguro e se o seu valor comercial não está correndo risco pela obsolescência, validade e perecibilidade. Se existe ociosidade ou se a capacidade instalada está dentro da efetiva capacidade de produção;
- Segurança - como está organizada a empresa em relação ao sistema de segurança, desde o controle de entrada de visitantes, passando pelo sistema externo de segurança, sistema interno, e a política de proteção ao meio ambiente que desenvolve. Com relação ao nível de acidentes de trabalho, verificar se existem informações sobre dias sem acidentes fornecidos pela CIPA;

- Fiscalização - verificar a situação das garantias oferecidas ou já vinculadas a operações realizadas pela Instituição Financeira, em relação à qualidade, quantidade, armazenamento e seguro. Nessa oportunidade e no caso da empresa já ter recebido algum tipo de crédito, verificar se o mesmo está sendo aplicado de acordo com o que foi previsto no orçamento; e
- Oportunidades e Ameaças do Ambiente Externo - muitas ações ocorridas no ambiente macroeconômico não são de domínio da empresa, motivo pelo qual é necessário que ela se proteja a fim de que tais fatores não venham a provocar grandes turbulências que podem até ser fatais. Pode-se citar alterações tributárias, mudança da política de exportações/importações, alterações do gosto dos consumidores, movimentos ligados aos sindicatos.

Após o estudo e observação desses fatores, que serão analisados em função do porte da empresa, deverá ser elaborado um relatório de visita para dar subsídios ao analista do crédito e ao deferidor.

De posse de todas essas informações, do cadastro da empresa, da análise econômico-financeira e do relatório de visita é que o analista preparará todo o estudo necessário para que o Comitê de Crédito defira o limite.

4.4 – DEFERIMENTO DO LIMITE DE CRÉDITO

A política de crédito de uma instituição deve visar a agilidade, a qualidade e a segurança das aplicações dos seus ativos. Através de uma orientação sobre o processo decisório, todos aqueles que estejam a ele ligados, direta ou indiretamente, devem buscar as informações adequadas e necessárias para uma avaliação potencial dos clientes e por conseqüência o estabelecimento dos respectivos limites.

O deferimento do limite é formalizado pelos Comitês de Crédito em forma de Colegiado, instituídos nas unidades organizacionais. Esses comitês são formados pelos diversos escalões decisórios, dentro da competência estabelecida para cada um e das respectivas alçadas pré-estabelecidas pela diretoria da Instituição.

Essa revisão e rotina serão utilizados nos estudos de casos de três limites de crédito, de três empresas ligadas ao ramo comercial, de atividades diferentes, e cujos limites foram deferidos com base nos demonstrativos contábeis de quatro exercícios, agrupados três a três: 1997, 1998, 1999 e 1998, 1999, 2000:

- Empresa Nitrato Alfa, do ramo de atividade de comércio e prestação de serviços de material explosivo, limite deferido em 30.04.2000 com base nos

exercícios de 1997, 1998 e 1999, e limite deferido em 30.07.2001 com base nos exercícios de 1998, 1999 e 2000;

- Empresa Auto Peças Beta, do ramo de concessionária de veículos, limite deferido em 30.07.2000 com base nos exercícios de 1997, 1998 e 1999, e limite deferido em 30.07.2001 com base nos exercícios de 1998, 1999 e 2000; e
- Empresa Farmácia Gama, do ramo de comércio varejista de produtos farmacêuticos, limite deferido em 30.05.2000 com base nos exercícios de 1997, 1998 e 1999, e limite deferido em 30.07.2001 com base nos exercícios de 1998, 1999 e 2000.

5 – ANÁLISE E RESULTADO

Analisados os três estudos de casos, os resultados obtidos foram os seguintes:

5.1 – ESTUDO DE CASO 1 – EMPRESA NITRATO ALFA

Empresa do ramo de comércio e prestação de serviços de material explosivo, de porte médio, possui três filiais, sua administração é familiar, possui 28 funcionários e um capital social de R\$ 500.000,00.

5.1.1 – LIMITE DE CRÉDITO DEFERIDO EM 30.04.2000:

Classificação do risco – analisando os dados de Z_1 , Z_2 e comparando-se com a tabela de escala de classificação de risco, no caso de Z_1 seria “D” e no caso do Z_2 seria “C”, resultando como risco final calculado “D”, conforme demonstrado no quadro 4.

Z_1			E5		E11		L17		R13		R23		R28	RESULT.
Alfa 00	1,327	7,561	-0,083	8,201	0,026	8,546	0,327	4,218	0,052	1,982	0,114	0,091	0,017	-1,43500
Z_2			E5		E9		E25		L27		R11		R23	RESULT.
Alfa 00	2,368	1,994	0,083	0,138	0,379	0,187	0,053	0,025	0	0,184	2,097	8,059	0,114	2,77777

Quadro 4 – Cálculo de Z_1 e Z_2 – Empresa Nitrato Alfa – 30.04.2000.

Fonte: elaborado pelo autor.

Análise dos índices Econômico-Financeiros que se encontram resumidos no quadro 5:

código	Índices	1997	1998	1999	X ₁	X ₂	X ₃	Interpretação
601	Participação de Capitais de Terceiros	192,19%	83,11%	220,27%		↓	↑	Maior, pior
602	Composição das Exigibilidades	84,06%	80,32%	96,51%		↓	↑	Maior, pior
603	Imobilização do Patrimônio Líquido	98,12%	104,42%	160,86%		↑	↑	Maior, pior
604	Liquidez Geral	1,01	0,95	0,72		↓	↓	Maior, melhor
605	Liquidez Seca	1,02	1,01	0,60		↓	↓	Maior, melhor
606	Prazo Médio de Recebimento	18	28	40		↑	↑	Maior, pior
607	Prazo Médio de Estoques	13	22	30		↑	↑	Maior, pior
608	Prazo Médio de Compras	25	36	46		↑	↑	Maior, melhor
611	Rotação do Ativo	5,96	2,93	2,22		↓	↓	Maior, melhor
612	Margem Líquida de Lucro	7,78%	17,47%	-3,05%		↑	↓	Maior, melhor
613	Rentabilidade dos Investimentos	58,92%	44,13%	6,05%		↓	↓	Maior, melhor
614	Rentabilidade do Patrimônio Líquido	135,45%	107,38%	-15,46%		↓	↓	Maior, melhor
615	Endividamento Geral	65,78%	45,39%	68,78%		↓	↑	Maior, pior
618	Liquidez Corrente	1,20	1,18	0,75		↓	↓	Maior, melhor

Quadro 5 – Índices da Empresa Nitro Alfa – 30.04.2000

Fonte: elaborado pelo autor

Considerações sobre os Índices do quadro 5 que se encontram descritos abaixo:

- Participação de Capitais de Terceiros (601) – embora tenha diminuído o endividamento em 1998, o aumento ocorrido em 1999 foi expressivo. A obtenção de recursos está amparada em empréstimos bancários;
- Composição das Exigibilidades (602) – houve um aumento das dívidas no curto-prazo em 1999;
- Imobilização do Patrimônio Líquido (603) – comparando os anos de 1997 a 1999, nota-se um aumento da imobilização de recursos próprios, aumentando com isso a dependência de capitais de terceiros;
- Liquidez Geral (604) – a liquidez geral da empresa vem caindo se comparada aos anos de 1997, 1998 e 1999;
- Liquidez Seca (605) – em 1999 a empresa passou a depender dos seus estoques para o pagamento das suas dívidas;
- Prazo Médio de Recebimento (606) – esse prazo teve um aumento de 42% em relação a 1998, mostrando o aumento do prazo de financiamento para os seus clientes;
- Prazo Médio de Estoque (607) – o prazo médio de renovação dos estoques está em ascensão;
- Prazo Médio de Compras (608) – o prazo médio obtido para pagamento das compras está aumentando;
- Rotação do Ativo (611) – redução da rotação do ativo, houve a diminuição do giro do ativo total desde 1997;
- Margem Líquida de Lucro (612) – em 1999 apresentou ganho líquido negativo em cada unidade vendida;
- Rentabilidade dos Investimentos (613) – comparando com o ano de 1997, houve uma redução muito acentuada na taxa de retorno dos investimentos, passando de 58,92% para 6,05%;
- Rentabilidade do Patrimônio Líquido (614) – comparando com o ano de 1997, houve uma redução muito acentuada na retorno dos investimentos aplicados, passando de 135,45% para -15,46%;
- Endividamento Geral (615) - o endividamento da empresa sofreu um aumento em relação a 1997, passando de 65,78% para 68,78%; e

- Liquidez Corrente (618) – desde 1997 houve uma redução na capacidade dos ativos circulantes cobrirem os passivos circulantes, passando de 1,20 para 0,75;

Além dos comentários constantes da análise dos diversos indicadores, os seguintes itens mostraram coerência com a sugestão de deferimento proposta pelo analista e acatadas pelos deferidores:

- histórico dos negócios da empresa junto ao deferidor, considerando tanto a idoneidade e inexistência de restrições, tanto da pessoa jurídica como das pessoas físicas nas figuras dos sócios;
- concentração existente na carteira de clientes, conforme informações constantes do relatório de visitas, em que 75% das vendas estão direcionadas a um único cliente;
- embora tenha sido sugerido o aumento do limite de crédito para R\$ 300 mil, o analista optou por manter esse valor no deferido anteriormente, isto é, em R\$ 150 mil, com algumas observações importantes, destacando-se entre elas a pluralidade de clientes nas carteiras de desconto de cheques e de duplicatas.

5.1.2 – LIMITE DE CRÉDITO DEFERIDO EM 30.07.2001:

Classificação do risco – analisando os dados de Z_1 e Z_2 e comparando com a tabela de escala de classificação de risco, no caso de Z_1 seria “E” e no caso do Z_2 seria “B”, resultando como risco final calculado “C”, conforme demonstrado no quadro 6:

Z_1			E5		E11		L17		R13		R23		R28	RESULT.
Alfa 01	1,327	7,561	-0,021	8,201	0,010	8,546	0,267	4,218	0,032	1,982	0,193	0,091	0,075	-0,50700
Z_2			E5		E9		E25		L27		R11		R23	RESULT.
Alfa 01	2,368	1,994	0,021	0,138	1,544	0,187	0,030	0,025	0	0,184	3,694	8,059	0,193	3,40928

Quadro 6 – Cálculo de Z_1 e Z_2 – Empresa Nitrato Alfa – 30.07.2001.

Fonte: elaborado pelo autor.

Análise dos Índices Econômico-Financeiros que se encontram resumidos no quadro 7:

código	Índices	1998	1999	2000	X ₁	X ₂	X ₃	Interpretação
601	Participação de Capitais de Terceiros	83,11%	222,49%	329,83%		↑	↑	Maior, pior
602	Composição das Exigibilidades	80,32%	97,41%	100,00%		↑	↑	Maior, pior
603	Imobilização do Patrimônio Líquido	104,42%	162,43%	153,52%		↑	↓	Maior, pior
604	Liquidez Geral	0,95	0,72	0,84		↓	↑	Maior, melhor
605	Liquidez Seca	1,01	0,59	0,68		↓	↑	Maior, melhor
606	Prazo Médio de Recebimento	27	40	72		↑	↑	Maior, pior
607	Prazo Médio de Estoques	21	28	34		↑	↑	Maior, pior
608	Prazo Médio de Compras	36	42	38		↑	↓	Maior, melhor
611	Rotação do Ativo	3,02	2,22	1,49		↓	↓	Maior, melhor
612	Margem Líquida de Lucro	17,01%	-3,22%	2,82%		↓	↑	Maior, melhor
613	Rentabilidade dos Investimentos	44,13%	6,09%	3,61%		↓	↓	Maior, melhor
614	Rentabilidade do Patrimônio Líquido	107,48%	-16,54%	18,12%		↓	↑	Maior, melhor
615	Endividamento Geral	45,39%	68,99%	76,73%		↑	↑	Maior, pior
618	Liquidez Corrente	1,18	0,74	0,83		↓	↑	Maior, melhor

Quadro 7 – Índices da Empresa Nitro Alfa – 30.07.2001

Fonte: elaborado pelo autor

Considerações sobre os Índices do quadro 7 que se encontram descritos abaixo:

- Participação de Capitais de Terceiros (601) – o endividamento foi maior em relação a 1999. Aumentou a obtenção de recursos através de empréstimos bancários;
- Composição das Exigibilidades (602) – continuou aumentando as dívidas no curto-prazo em relação a 1999;
- Imobilização do Patrimônio Líquido (603) – comparando os anos de 1999 e 2000, é possível notar uma pequena redução da imobilização de recursos próprios, reduzindo com isso a dependência de capitais de terceiros;
- Liquidez Geral (604) – embora tenha caído em 1999, houve uma recuperação em 2000, motivado pelo aumento das vendas;
- Liquidez Seca (605) – em relação ao ano anterior, houve uma pequena melhora.
- Prazo Médio de Recebimento (606) – de 1999 para 2000 esse acréscimo foi de 80%, dilatando ainda mais o prazo de financiamento para os seus clientes;

- Prazo Médio de Estoque (667) – continua aumentando o prazo médio de estoque;
- Rotação do Ativo (611) – permanece a redução da rotação do ativo, ou seja, diminuiu o giro do ativo total desde 1997;
- Margem Líquida de Lucro (612) – em 2000 apresentou recuperação no ganho líquido em cada unidade vendida, ficando positivo;
- Rentabilidade dos Investimentos (613) – comparando com o ano de 1999, continuou a redução na taxa de retorno dos investimentos, passando de 6,05% para 3,61%;
- Rentabilidade do Patrimônio Líquido (614) – comparando com o ano de 1999, houve uma melhora no retorno dos investimentos aplicados, passando de – 16,54% para 18,12%;
- Endividamento Geral (615) - o endividamento da empresa continuou subindo em relação a 1999, passando de 68,99% para 76,73%; e
- Liquidez Corrente (618) – em relação a 1999 houve uma pequena recuperação da capacidade dos ativos circulantes cobrirem os passivos circulantes, passando de 0,74 para 0,83, mas sem a cobertura dos passivos circulantes no período.

Além dos comentários constantes da análise dos diversos indicadores, os seguintes itens mostraram coerência com a sugestão de deferimento proposta pelo analista e acatadas pelos deferidores:

- crescimento real de 39% no faturamento do ano de 2000 em relação a 1999, e de 30% nos primeiros cinco meses de 2001;
- probabilidade de crescimento do segmento de ampliação e construção de hidroelétricas, com a utilização de explosivos;
- histórico dos negócios da empresa junto ao deferidor, considerando tanto a idoneidade e inexistência de restrições, quanto a pessoa jurídica e as pessoas físicas nas figuras dos sócios;
- mantida a concentração na carteira de clientes, conforme informações constantes do relatório de visitas, melhorando em relação ao anterior, em que a concentração de 75% baixou para 38% das vendas. Outras duas empresas participam com 17% e 12% do total de vendas; e
- embora tenha sido sugerido o aumento do limite de crédito para R\$ 400 mil, o analista optou por manter esse valor no deferido anteriormente, em R\$ 150 mil.

5.2 – ESTUDO DE CASO 2 – EMPRESA AUTO PEÇAS BETA

Empresa do ramo de comércio de veículos e motocicletas, de porte médio, não possui filiais, sua administração é familiar, possui 41 funcionários e um capital social de R\$ 900.000,00.

5.2.1 – LIMITE DE CRÉDITO DEFERIDO EM 30.07.2000:

Classificação do risco – analisando os dados de Z_1 , Z_2 e comparando-se com a tabela de escala de classificação de risco, no caso de Z_1 seria “E” e no caso do Z_2 seria “A”, resultando como risco final calculado “D”, conforme demonstrado no quadro 8:

Z1			E5		E11		L17		R13		R23		R28	RESULT.
Beta 00	1,327	7,561	0,191	8,201	0,001	8,546	1,548	4,218	-0,052	1,982	0,747	0,091	0,199	-9,1705
Z2			E5		E9		E25		L27		R11		R23	RESULT.
Beta 00	2,368	1,994	0,191	0,138	21,49	0,187	0,002	0,025	0	0,184	5,767	8,059	0,747	9,91148

Quadro 8 - Cálculo de Z_1 e Z_2 – Empresa Auto Peças Beta – 30.07.2000.

Fonte: elaborado pelo autor.

Análise dos índices Econômico-Financeiros que se encontram resumidos no quadro 9:

código	Índices	1997	1998	1999	X ₁	X ₂	X ₃	Interpretação
601	Participação de Capitais de Terceiros	1966,34%	-478,79%	101,79%		↓	↑	Maior, pior
602	Composição das Exigibilidades	100,00%	98,38%	98,63%		↓	↑	Maior, pior
603	Imobilização do Patrimônio Líquido	280,77%	-42,27%	111,28%		↓	↑	Maior, pior
604	Liquidez Geral	0,96	0,76	0,97		↓	↑	Maior, melhor
605	Liquidez Seca	0,43	0,45	0,55		↑	↑	Maior, melhor
606	Prazo Médio de Recebimento	5	3	16		↓	↑	Maior, pior
607	Prazo Médio de Estoques	69	66	85		↓	↑	Maior, pior
608	Prazo Médio de Compras	50	64	74		↑	↑	Maior, melhor
611	Rotação do Ativo	2,87	2,58	1,26		↓	↓	Maior, melhor
612	Margem Líquida de Lucro	0,11%	-5,44%	-3,88%		↓	↑	Maior, melhor
613	Rentabilidade dos Investimentos	0,47%	-16,30%	-4,24%		↓	↑	Maior, melhor
614	Rentabilidade do Patrimônio Líquido	7,10%	174,66%	-28,73%		↑	↓	Maior, melhor
615	Endividamento Geral	90,59%	118,52%	48,52%		↑	↓	Maior, pior
618	Liquidez Corrente	0,95	0,76	0,94		↓	↑	Maior, melhor

Quadro 9 – Índices da Empresa Auto Peças Beta – 30.07.2000

Fonte: elaborado pelo autor

Considerações sobre os Índices do quadro 9 que se encontram descritos abaixo:

- Participação de Capitais de Terceiros (601) – em relação a 1999 seu endividamento diminuiu muito em relação a 1997;
- Composição das Exigibilidades (602) – embora tenha tido uma redução das dívidas no curto-prazo entre 1998 e 1999, a quase totalidade das exigibilidades são de curto-prazo;
- Imobilização do Patrimônio Líquido (603) – comparando os anos de 1998 e 1999, houve um aumento na imobilização de recursos próprios, aumentando com isso a dependência de capitais de terceiros;
- Liquidez Geral (604) – em 1999 houve uma recuperação comparada a 1998, embora tenha ocorrido queda na receita operacional;
- Liquidez Seca (605) – apesar da melhora em 1999, mesmo vendendo o estoque, o ativo circulante não suporta todo o passivo circulante;
- Prazo Médio de Recebimento (606) – de 1998 para 1999 houve um aumento de 3 para 16, isto é, em 1998 as vendas eram recebidas à vista e em 1999 passaram a uma média de 16 dias;
- Prazo Médio de Estoque (607) – de 1998 para 1999 aumentou o prazo médio de renovação ou venda do estoque;
- Prazo Médio de Compras (608) – continua aumentando o prazo médio de pagamento das compras;
- Rotação do Ativo (611) – permanece a redução da rotação do ativo, diminuindo o giro do ativo total desde 1997;
- Margem Líquida de Lucro (612) – entre 1998 e 1999, embora os dois exercícios tenham sido negativos, mostrou recuperação da margem líquida de lucro;
- Rentabilidade dos Investimentos (613) – comparando os anos de 1998 e 1999, embora a rentabilidade tenha sido negativa, melhorou a dos investimentos;
- Rentabilidade do Patrimônio Líquido (614) – comparando os dois últimos exercícios, diminuiu o retorno dos investimentos aplicados, passando de 7,10% para 174,66% e finalmente -28,73%;
- Endividamento Geral (615) - o endividamento da empresa vem decrescendo;e
- Liquidez Corrente (618) – em relação a 1998, houve uma melhora, mas o ativo circulante ainda não cobriu o passivo circulante.

Além dos comentários constantes da análise dos diversos indicadores, os seguintes itens mostraram coerência com a sugestão de deferimento proposta pelo analista e acatada pelos deferidores:

- a empresa não possui histórico dos negócios junto ao deferidor, e apresenta histórico de atrasos em outras instituições de crédito;
- queda nas vendas no mercado de veículos da ordem de 23,2% em 1999, embora esteja previsto um aumento de 4% para 2000;
- a queda nas vendas na empresa em 1999 foi da ordem de 40%. No primeiro trimestre de 2000 essa recuperação foi da ordem de 32%, comparando com o mesmo período de 1999;
- de uma forma geral os índices econômicos financeiros melhoraram;
- houve uma integralização de capital na ordem de R\$ 253 mil; e
- embora tenha sido sugerido o aumento do limite de crédito para R\$ 180 mil, o analista optou por manter esse valor no deferido anteriormente, ou seja, em R\$ 100 mil.

5.2.2 – LIMITE DE CRÉDITO DEFERIDO EM 30.07.2001:

Classificação do risco – analisando os dados de Z_1 , Z_2 e comparando-se com a tabela de escala de classificação de risco, no caso de Z_1 seria “D” e no caso do Z_2 seria “B”, resultando como risco final calculado “C”, conforme demonstrado no quadro 10:

Z1			E5		E11		L17		R13		R23		R28	RESULT.
Beta 01	1,327	7,561	0,158	8,201	0,003	8,546	0,509	4,218	-0,004	1,982	0,383	0,091	0,056	-1,0563
Z2			E5		E9		E25		L27		R11		R23	RESULT.
Beta 01	2,368	1,994	0,158	0,138	-1,580	0,187	0,007	0,025	0	0,184	2,195	8,059	0,384	4,52438

Quadro 10 - Cálculo de Z_1 e Z_2 – Empresa Auto Peças Beta – 30.07.2001.

Fonte: elaborado pelo autor.

Análise dos Índices Econômico-Financeiros que se encontram resumidos no quadro 11:

código	Índices	1998	1999	2000	X ₁	X ₂	X ₃	Interpretação
601	Participação de Capitais de Terceiros	276,70%	101,79%	132,90%		↓	↑	Maior, pior
602	Composição das Exigibilidades	98,38%	98,63%	100,00%		↑	↑	Maior, pior
603	Imobilização do Patrimônio Líquido	169,90%	111,28%	107,44%		↓	↓	Maior, pior
604	Liquidez Geral	0,76	0,97	1,01		↑	↑	Maior, melhor
605	Liquidez Seca	0,27	0,26	0,36		↓	↑	Maior, melhor
606	Prazo Médio de Recebimento	0	16	-1		↑	↓	Maior, pior
607	Prazo Médio de Estoques	49	83	57		↑	↓	Maior, pior
608	Prazo Médio de Compras	38	84	45		↑	↓	Maior, melhor
611	Rotação do Ativo	2,92	1,28	1,45		↓	↑	Maior, melhor
612	Margem Líquida de Lucro	-5,58%	-3,98%	-0,29%		↑	↑	Maior, melhor
613	Rentabilidade dos Investimentos	-16,30%	-4,24%	-0,40%		↑	↑	Maior, melhor
614	Rentabilidade do Patrimônio Líquido	65,85%	-27,19%	-0,96%		↓	↑	Maior, melhor
615	Endividamento Geral	118,52%	48,52%	55,11%		↓	↑	Maior, pior
618	Liquidez Corrente	0,58	0,65	0,72		↑	↑	Maior, melhor

Quadro 11 – Índices da Empresa Auto Peças Beta – 30.07.2001

Fonte: elaborado pelo autor

Considerações sobre os Índices do quadro 11 que se encontram descritos abaixo:

- Participação de Capitais de Terceiros (601) – em relação a 1999 seu endividamento voltou a aumentar em 2000;
- Composição das Exigibilidades (602) – em 2000 todas as suas dívidas são de curto-prazo;
- Imobilização do Patrimônio Líquido (603) – em 2000 nota-se uma pequena redução na imobilização de recursos próprios, reduzindo com isso a dependência de capitais de terceiros;
- Liquidez Geral (604) – em 2000 o ativo circulante e o realizável a longo-prazo suporta o total do passivo circulante e o respectivo realizável a longo-prazo; Liquidez Seca (605) – embora tenha melhora em 2000, se for excluído o estoque, o ativo circulante não suporta todo o passivo circulante;
- Prazo Médio de Recebimento (606) – em 2000, praticamente as vendas passaram a ser recebidas à vista;

- Prazo Médio de Estoque (607) – de 1999 para 2000 o prazo médio de renovação ou venda do estoque foi reduzido;
- Prazo Médio de Compras (608) – de 1999 para 2000 diminuiu o prazo médio de pagamento das suas compras;
- Rotação do Ativo (611) – em 2000 ocorreu uma elevação da rotação do ativo, ou seja, aumentou o giro do ativo total em relação a 1999;
- Margem Líquida de Lucro (612) – entre 1998 e 2000, embora tenha sido negativo nos três exercícios, vem mostrando recuperação da margem líquida de lucro;
- Rentabilidade dos Investimentos (613) – comparando os anos de 1998 e 2000, embora a rentabilidade tenha sido negativa, melhorou a dos investimentos;
- Rentabilidade do Patrimônio Líquido (614) – comparando os três exercícios, o retorno dos investimentos aplicados passou de 65,85% para -27,19% e finalmente -0,96%, evidenciando uma melhora;
- Endividamento Geral (615) - o endividamento da empresa vinha decrescendo, tendo uma pequena elevação em 2000; e
- Liquidez Corrente (618) – em relação a 1999, o ativo circulante ainda não cobre o passivo circulante.

Além dos comentários constantes da análise dos diversos indicadores, os seguintes itens mostraram coerência com a sugestão de deferimento proposta pelo analista e acatadas pelos deferidores:

- histórico dos negócios junto ao deferidor dentro da normalidade;
- o aumento das vendas da empresa em 2000 foi da ordem de 47%. No segundo trimestre de 2001 as vendas elevaram-se na ordem de 49%, comparando-se com o mesmo período de 2000, motivado pela mudança do foco da empresa para a venda de motocicletas;
- acatou a sugestão do deferimento de umas perspectivas favoráveis desse segmento de comércio;
- de uma forma geral os índices econômicos financeiros melhoraram;
- o analista optou por elevar o limite para R\$ 140 mil.

5.3 – ESTUDO DE CASO 3 – EMPRESA FARMÁCIA GAMA

Empresa do ramo de comércio varejista de produtos farmacêutico, de porte médio, com três filiais, sua administração é familiar, possui 30 funcionários e um capital social de R\$ 130.000,00.

5.3.1 – LIMITE DE CRÉDITO DEFERIDO EM 30.05.2000:

Classificação do risco – analisando os dados de Z_1 e Z_2 e comparando-se com a tabela de escala de classificação de risco, no caso de Z_1 seria “E” e no caso do Z_2 seria “B”, resultando como risco final calculado “D”, conforme demonstrado no quadro 12:

			E5		E11		L17		R13		R23		R28	RESULT.
Gama 00	1,327	7,561	0,065	8,201	0,006	8,546	0,600	4,218	-0,004	1,982	0,252	0,091	0,055	-2,7723
Z_2			E5		E9		E25		L27		R11		R23	RESULT.
Gama 00	2,368	1,994	0,065	0,138	-0,316	0,187	0,045	0,025	0	0,184	4,089	8,059	0,252	3,46486

Quadro 12 - Cálculo de Z_1 e Z_2 – Empresa Farmácia Gama – 30.05.2000.

Fonte: elaborado pelo autor.

Análise dos índices Econômico-Financeiros que se encontram resumidos no quadro 13

Código	Índices	1997	1998	1999	X ₁	X ₂	X ₃	Interpretação
601	Participação de Capitais de Terceiros	54,90%	302,41%	490,55%	↑	↑		Maior, pior
602	Composição das Exigibilidades	100,00%	100,00%	96,07%	↔	↑		Maior, pior
603	Imobilização do Patrimônio Líquido	29,58%	73,55%	83,60%	↑	↑		Maior, pior
604	Liquidez Geral	2,28	1,09	1,03	↓	↓		Maior, melhor
605	Liquidez Seca	1,29	0,32	0,13	↓	↓		Maior, melhor
606	Prazo Médio de Recebimento	20	16	10	↓	↓		Maior, pior
607	Prazo Médio de Estoques	31	51	101	↑	↑		Maior, pior
608	Prazo Médio de Compras	19	35	50	↑	↑		Maior, melhor
611	Rotação do Ativo	5,17	3,83	3,14	↓	↓		Maior, melhor
612	Margem Líquida de Lucro	6,35%	-6,22%	0,15%	↓	↑		Maior, melhor
613	Rentabilidade dos Investimentos	55,62%	-19,09%	1,06%	↓	↑		Maior, melhor
614	Rentabilidade do Patrimônio Líquido	66,88%	-55,26%	2,28%	↓	↑		Maior, melhor
615	Endividamento Geral	35,44%	75,15%	83,07%	↑	↑		Maior, pior
618	Liquidez Corrente	2,28	1,09	1,08	↓	↓		Maior, melhor

Quadro 13 – Índices da Empresa Farmácia Gama – 30.05.2000

Fonte: elaborado pelo autor

Considerações sobre os Índices do quadro 13 que se encontram descritos abaixo:

- Participação de Capitais de Terceiros (601) – analisando os três exercícios, observamos uma elevação na predominância de capitais de terceiros, concentrado na conta fornecedores;
- Composição das Exigibilidades (602) – quase que a totalidade das dívidas são de curto-prazo;
- Imobilização do Patrimônio Líquido (603) – em 1999 nota-se uma elevação na imobilização de recursos próprios, aumentando com isso a dependência de capitais de terceiros;
- Liquidez Geral (604) – em 1999 o ativo circulante e o realizável a longo-prazo suportam o total do passivo circulante e o respectivo realizável a longo-prazo;
- Liquidez Seca (605) – em 1999 aumentou muito a dependência de vendas para honrar as dívidas;
- Prazo Médio de Recebimento (606) – analisando o três exercícios, observa-se uma redução do prazo de recebimento;
- Prazo Médio de Estoque (607) – de 1998 para 1999 aumentou em 51% o prazo médio de renovação ou venda do estoque;
- Prazo Médio de Compras (608) – de 1998 para 1999 houve um aumento do prazo médio de pagamento das suas compras. Esse índice vem crescendo desde 1997;
- Rotação do Ativo (611) – em 1999 ocorreu uma diminuição da rotação do ativo, diminuiu o giro do ativo total em relação a 1998;
- Margem Líquida de Lucro (612) – entre 1998 e 1999 melhorou o lucro da empresa por unidade vendida;
- Rentabilidade dos Investimentos (613) – comparando os anos de 1998 e 1999, houve uma recuperação em relação aos investimentos totais;
- Rentabilidade do Patrimônio Líquido (614) – houve uma recuperação em relação ao ano de 1998, passando de -55,26% para 2,28%;
- Endividamento Geral (615) - o endividamento da empresa vem crescendo, chegando no último exercício a 83,07% do seu ativo total; e
- Liquidez Corrente (618) – observando-se os três exercícios percebe-se que a liquidez vem declinando, mostrando que o seu o ativo circulante ainda cobre o passivo circulante.

Além dos comentários constantes da análise dos diversos indicadores, os seguintes itens mostraram coerência com a sugestão de deferimento proposta pelo analista e acatadas pelos deferidores:

- histórico dos negócios da empresa junto ao deferidor, considerando a experiência, idoneidade, capacidade econômica dos sócios e inexistência de restrições, tanto da pessoa jurídica quanto das pessoas físicas nas figuras dos sócios;
- elevada participação de capitais de terceiros;
- perspectivas desfavoráveis para o setor farmacêutico motivadas pelas possíveis alterações legislativas e pela disseminação dos remédios genéricos;
- crescimento nas vendas, bem como da média mensal de faturamento; e
- embora tenha sido sugerido o aumento do limite de crédito para R\$ 250 mil, o analista optou por manter esse valor no deferido anteriormente, em R\$ 100 mil.

5.3.2 – LIMITE DE CRÉDITO DEFERIDO EM 30.07.2001:

Classificação do risco – analisando os dados de Z_1 , Z_2 e comparando-se com a tabela de escala de classificação de risco, no caso de Z_1 seria “C” e no caso do Z_2 seria “E”, resultando como risco final calculado “E”, conforme demonstrado no quadro 14:

Z_1			E5		E11		L17		R13		R23		R28	RESULT.
Gama 01	1,327	7,561	-0,254	8,201	0,001	8,546	-0,587	4,218	-0,338	1,982	-0,610	0,091	0,051	1,80115
Z_2			E5		E9		E25		L27		R11		R23	RESULT.
Gama 01	2,368	1,994	0,048	0,138	0,059	0,187	0,010	0,025	0	0,184	67,328	8,059	-0,610	-15,026

Quadro 14 - Cálculo de Z_1 e Z_2 – Empresa Farmácia Gama – 30.07.2001.

Fonte: elaborado pelo autor.

Análise dos índices Econômico-Financeiros que se encontram resumidos no quadro 15:

código	Índices	1998	1999	2000	X ₁	X ₂	X ₃	Interpretação
601	Participação de Capitais de Terceiros	302,41%	490,55%	276,60%		↑	↓	Maior, pior
602	Composição das Exigibilidades	100,00%	96,07%	100,00%		↓	↑	Maior, pior
603	Imobilização do Patrimônio Líquido	73,55%	83,60%	169,90%		↑	↑	Maior, pior
604	Liquidez Geral	1,09	1,03	0,74		↓	↓	Maior, melhor
605	Liquidez Seca	0,32	0,13	0,15		↓	↑	Maior, melhor
606	Prazo Médio de Recebimento	11	9	10		↓	↑	Maior, pior
607	Prazo Médio de Estoques	70	101	99		↑	↓	Maior, pior
608	Prazo Médio de Compras	47	48	68		↑	↑	Maior, melhor
611	Rotação do Ativo	3,43	3,16	2,89		↓	↓	Maior, melhor
612	Margem Líquida de Lucro	-6,45%	0,15%	-11,01%		↑	↓	Maior, melhor
613	Rentabilidade dos Investimentos	-18,85%	1,06%	-32,58%		↑	↓	Maior, melhor
614	Rentabilidade do Patrimônio Líquido	-89,06%	2,40%	-2506,82%		↑	↓	Maior, melhor
615	Endividamento Geral	75,15%	83,07%	115,16%		↑	↑	Maior, pior
618	Liquidez Corrente	1,09	1,08	0,74		↓	↓	Maior, melhor

Quadro 15 – Índices da Empresa Farmácia Gama – 30.07.2001

Fonte: elaborado pelo autor

Considerações sobre os Índices do quadro 15 que se encontram descritos abaixo:

- Participação de Capitais de Terceiros (601) – a melhoria neste índice foi devido à queda no patrimônio líquido, pois a empresa teve que fechar três filiais, mas a necessidade de capitais de terceiros ainda é forte;
- Composição das Exigibilidades (602) – a totalidade de suas dívidas são de curto-prazo;
- Imobilização do Patrimônio Líquido (603) – o percentual elevado está ligado à queda brusca do patrimônio líquido, o que indica um aumento na dependência de capitais de terceiros;
- Liquidez Geral (604) – em 2000 o ativo circulante e o realizável a longo-prazo não suportam o total do passivo circulante e o respectivo realizável a longo-prazo;
- Liquidez Seca (605) – continuou a dependência de vendas para honrar suas dívidas;
- Prazo Médio de Recebimento (606) – analisando o três exercícios, observa-se uma manutenção do prazo de recebimento;

- Prazo Médio de Estoque (607) – de 1999 para 2000 manteve-se o prazo médio de renovação ou venda do estoque;
- Prazo Médio de Compras (608) – de 1999 para 2000 aumentou o prazo médio de pagamento das suas compras. Esse índice vem crescendo desde 1998;
- Rotação do Ativo (611) – em 2000 diminuiu a rotação do ativo, do giro do ativo total em relação a 1999;
- Margem Líquida de Lucro (612) – entre 1999 e 2000 o lucro da empresa por unidade vendida foi reduzido;
- Rentabilidade dos Investimentos (613) – comparando os anos de 2000 e 1999, a empresa passou a ter um resultado negativo em relação ao retorno dos seus investimentos;
- Rentabilidade do Patrimônio Líquido (614) – a rentabilidade negativa e expressiva no período deve-se ao prejuízo ocorrido;
- Endividamento Geral (615) - o endividamento da empresa vem crescendo, chegando no último exercício a 115,16% do seu ativo total, principalmente com os fornecedores; e
- Liquidez Corrente (618) – nos três exercícios a liquidez vem declinando, mostrando que atualmente o seu o ativo circulante não cobre o passivo circulante.

Além dos comentários constantes da análise dos diversos indicadores, os seguintes itens mostraram coerência com a sugestão de deferimento proposta pelo analista e acatadas pelos deferidores:

- a empresa efetuou uma reformulação administrativa, com o fechamento de três filiais e a redução do quadro de pessoal, a fim de propiciar uma redução de despesas e o fortalecimento da matriz;
- empresa com problemas de caixa o que tem motivado a devolução de diversos cheques no primeiro quadrimestre de 2001, conforme apurado nos arquivos da deferidora;
- redução das vendas;
- embora tenha sido sugerida a manutenção do limite de crédito em R\$ 100 mil, o analista optou por reduzir esse valor para R\$ 80 mil, observando a normalização das operações, em especial a conta corrente, bem como negociando títulos observadas a legitimidade e a pluralidade dos sacados.

5.4– ANÁLISE DOS RESULTADOS E RECOMENDAÇÕES

Nos estudos de casos apresentados neste trabalho, o processo utilizado pela instituição concedente teve início pela análise do conjunto de informações constantes dos cadastros dos clientes. Em seguida, com base nas demonstrações financeiras apresentadas, foram calculados os índices e indicadores econômico-financeiros, feitas as devidas análises desses indicadores e utilizado o Modelo Pereira para a definição do risco de crédito do cliente.

Segue a análise através do relatório de visitas e uma avaliação da situação do ramo de atividade dentro do contexto econômico global, regional e local, para ser verificada a contextualização da empresa dentro do mercado. Por fim, foi elaborado o parecer final sobre o valor do limite que poderá ser deferido pelo correspondente comitê de crédito.

Como já foi comentado, esse limite de crédito representa o valor máximo que a instituição está disposta a emprestar ao seu cliente, dentro da sua capacidade produtiva geradora de recursos, o que por certo aumenta a possibilidade de retorno dos capitais que lhe foram emprestados, bem como da sua real capacidade de efetuar pagamento, liquidando seus compromissos com terceiros.

Nos estudos de casos aqui analisados, foram utilizados dados de três empresas de ramos comerciais diversos, sendo uma do ramo de material explosivo, outro do ramo de concessionária de veículos e a última do ramo farmacêutico no varejo. Os dados referem-se aos limites deferidos em 2000 com as informações dos exercícios de 1997, 1998 e 1999, e o de 2001 com as informações dos exercícios de 1998, 1999 e 2000.

A instituição classificou as três empresas como de médio porte, de acordo com o critério de faturamento anual entre R\$ 250 mil e R\$ 5 milhões. Estão situadas na mesma região econômica, suas administrações são do tipo familiar, possuem capitais sociais relativamente diferentes e somente uma delas apresentou resultado positivo no último exercício.

A empresa Nitrato Alfa teve seu limite de crédito mantido em R\$ 150 mil, embora seu risco calculado tenha melhorado, passando de “D” para “C”, mas alguns pontos ainda merecem cuidado, como é o caso da venda concentrada para determinado cliente; seu endividamento oneroso cresceu entre um deferimento e o outro; elevada imobilização do patrimônio líquido; prejuízos acumulados nos dois últimos exercícios, embora decrescente. Como pontos positivos apresentou aumento

das suas vendas e poderá se beneficiar com o crescimento da construção de novas hidroelétricas.

O limite de crédito da empresa Auto Peças Beta foi elevado de R\$ 100 mil para R\$ 140 mil, passando o seu risco calculado de “D” para “C”, mas alguns pontos ainda merecem cuidado, como é o caso do seu endividamento oneroso que cresceu entre um deferimento e o outro; elevada imobilização do patrimônio líquido e prejuízos acumulados nos últimos exercícios. Como ponto positivo destaca-se o crescimento das suas vendas motivado pela negociação de motocicletas, um novo produto.

A empresa Farmácia Gama teve seu limite de crédito reduzido de R\$ 100 mil para R\$ 80 mil, passando o seu risco calculado de “D” para “E”, em função de alguns pontos que merecem uma atenção toda especial: o seu endividamento oneroso que cresceu entre um deferimento e o outro; elevada imobilização do patrimônio líquido, que mais que dobrou de um ano para o outro; apresentou prejuízo acumulado no último exercício; queda nas vendas apuradas no último exercício e grande quantidade de cheques devolvidos no primeiro quadrimestre do ano em que foi deferido o último limite de crédito. Como ponto positivo há o fechamento das três filiais o que reduzirá as despesas de aluguel e pessoal e a reestruturação administrativa.

O modelo Pereira pode ser utilizado de diversas formas, e uma delas é a conjugação dos resultados de Z_1 e Z_2 , através de uma média, em que pode se observar que o resultado encontrado, se comparado com a tabela 8, corresponde à classificação do risco apontada pela instituição deferidora do limite de crédito.

Analisando-se a figura 3, se observa que à medida que a conjugação dos valores de Z_1 e Z_2 vai se aproximando de 0 (zero), no sentido do risco tornar-se negativo, aumenta a probabilidade de ocorrer insolvência da empresa em análise, já que 0 (zero) é o ponto de corte entre as empresas solventes e insolventes, o que exige a análise de outros dados e informações coletadas.

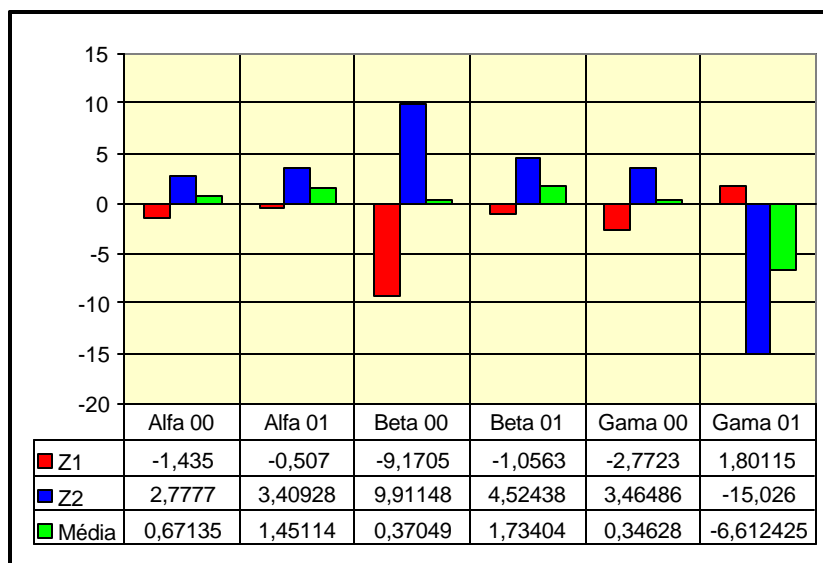


Figura 3 – COMPARAÇÃO DOS RISCOS CALCULADOS

Fonte: elaborado pelo autor

Nos três casos em estudo o analista da instituição deferidora observou, além de outros aspectos, a elevada imobilização do patrimônio líquido, indicando que quanto mais imobilização dos recursos próprios, mais dependência de capitais de terceiros as empresas necessitam para que os seus negócios possam ser conduzidos normalmente, como pode ser verificado na figura 4.

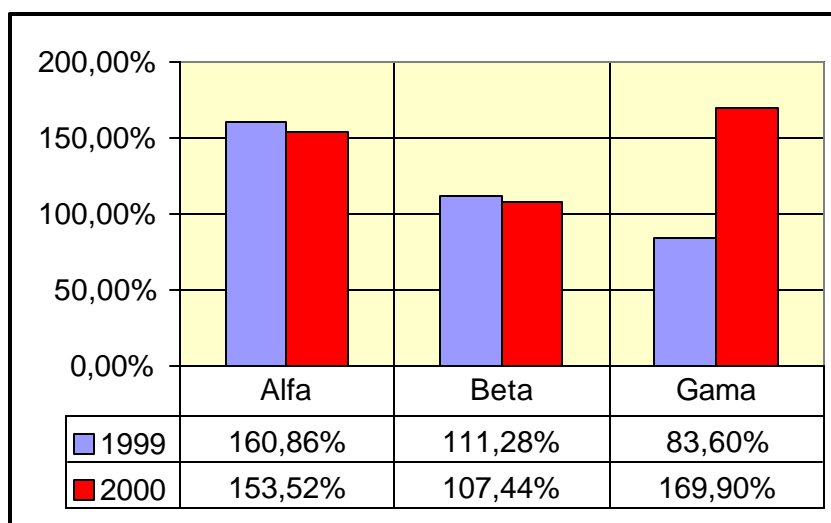


FIGURA 4 – IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Fonte: elaborado pelo autor

Observou, também, o crescente endividamento oneroso para o financiamento dos investimentos totais da empresa, mostrando que as empresas dependem das instituições financeiras, conforme verificado na figura 5, elevando com isso as despesas financeiras, e influenciando o resultado final do exercício.

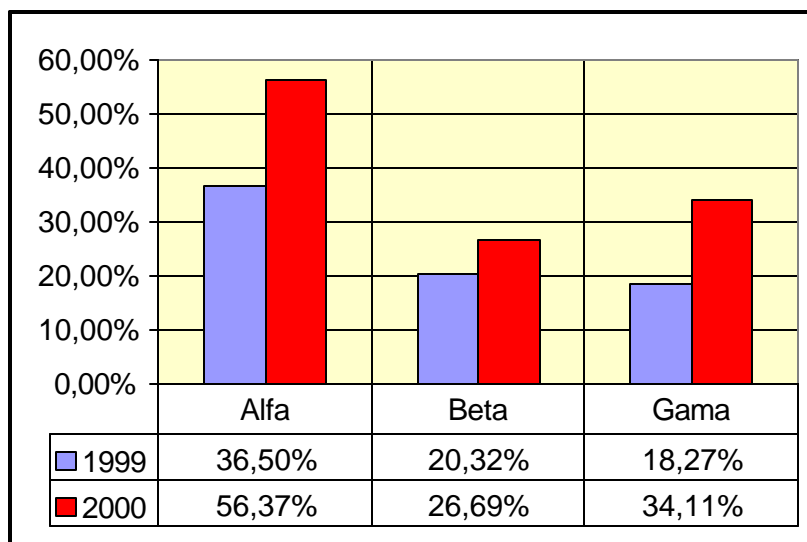


FIGURA 5 – PASSIVO ONEROSO SOBRE O ATIVO

Fonte: elaborado pelo autor

Pelo que pode ser observado, no processo utilizado para o deferimento do limite de crédito fez-se uma análise dos dados cadastrais, passando pelos números dos demonstrativos econômico-financeiros e seus respectivos índices e indicadores, do cálculo do risco, das informações constantes do relatório de visitas, chegando-se ao despacho final.

Pode-se constatar que a teoria levantada é compatível com o processo apontado pela instituição deferidora, e que a análise feita manteve coerência com o risco calculado, com os indicadores e índices utilizados. Agrega-se a isto a análise subjetiva desenvolvida pelo analista, com base nos dados existentes nos cadastro das empresas, nos demais indicadores econômico-financeiros, nos relatórios de visitas e na política de concessão de crédito da instituição concedente.

Toda esta análise tem sua limitação, uma vez que não se pode cercar todos os prováveis fatores que venham a influenciar o processo a partir do momento que ele é sistematizado. Neste caso há uma generalização e uma série de condicionantes passa a fazer parte do processo. Como, por exemplo, se houver uma manipulação dos dados apresentados nos demonstrativos contábeis ou nas informações prestadas, o

resultado será falho. Vale, aqui, a experiência e a especialização do analista para detectar essas anomalias e reclassificar o balanço para entrar com os dados no modelo.

Outro ponto importante é que a análise é feita após o término de determinado período de tempo, servindo como espelho do que poderá ser feito no futuro, porém sem a certeza de que aquilo efetivamente ocorrerá, decorrendo daí todo o cuidado na análise do risco do postulante ao crédito.

Fica claro, também, que as análises devam ser feitas por pessoas treinadas e conhecedoras do processo. É necessário que os demonstrativos sejam padronizados da mesma forma já que a entrada de dados de forma inadequada poderá trazer discrepâncias que prejudicarão a análise e por consequência o deferimento de respectivo limite de crédito, gerando perdas.

Atualmente, dentro das relações comerciais globalizadas, fala-se constantemente em parcerias e dentro de todo o processo de análise desenvolvido pela concedente, não se verificou a vinculação dessa parceria, ou seja, qual foi ou será a contrapartida das empresas junto à instituição, principalmente em termos de movimentação de seus recursos obtidos com a comercialização dos seus produtos. Do lado da instituição a contrapartida será a da possibilidade de conceder determinados empréstimos e financiamentos, obedecidos os respectivos limites de crédito.

A contrapartida da empresa seria a parceria realizada pela movimentação dos seus recursos, em que a instituição concedente do crédito poderia auferir o seu real fluxo de caixa, através da análise dos depósitos e pagamentos, excluídos aí aqueles referentes a aplicações financeiras e outros que não estejam diretamente ligados à parte comercial. Esta seria uma forma de medir o real desempenho das empresas em termos de fluxo de caixa e o seu comprometimento com a instituição concedente do crédito.

É uma premissa econômica que quanto maior for o volume de recursos depositados junto às instituições financeiras, maior será a sua capacidade de multiplicar os meios de pagamentos, que, em última análise, têm papel fundamental na alavancagem dos negócios de economia.

6 – CONCLUSÕES

Quando se estabelece o limite de crédito de um determinado cliente, está se estabelecendo o risco máximo que uma determinada instituição está disposta a correr com ele. Muita liberalidade nessa concessão pode significar um aumento na exposição de risco em função de possíveis insucessos do tomador de empréstimo. Por outro lado se ocorrer muito rigor, a exposição de risco será reduzida, porém pode provocar uma redução na assistência e uma possível redução no nível de negócios do cliente, ou até inviabilizá-lo totalmente.

É necessário que se tenha um critério capaz de preservar tanto a concedente como a tomadora de recursos, sem comprometer o nível de negócios. Não é tarefa fácil criar um processo que atenda a todas as empresas, já que estas possuem características próprias oriundas dos seus negócios, bem como o mercado em que estão inseridas. Outro fato importante é o processo de negócios globalizados que alteram as condições dos mercados de uma forma muito dinâmica e que muitas vezes não é percebido pelas empresas.

O processo de globalização, por suas características de integração mundial, está impondo um dinamismo todo especial ao comércio mundial e aos relacionamentos inter e intra-setoriais, exigindo maior cautela por parte de analista de crédito e negociadores nas tomadas de decisões. Grandes oportunidades surgem a todos os momentos, é verdade, mas aquilo que se mostra como uma grande oportunidade de negócio hoje pode se transformar em um grande problema amanhã e vice-versa.

Esse relacionamento entre risco e retorno permeia as atividades comerciais, industriais e de serviços, alcançando todas as atividades inseridas dentro de uma economia. Para a alavancagem dos negócios, além da utilização de recursos próprios, as empresas utilizam também os de terceiros, seja na forma de empréstimo ou de financiamento, através de um relacionamento de confiança entre as partes, pois o doador de recursos espera receber seus capitais na data aprazada, assim como o tomador se compromete a fazê-lo dentro do que foi inicialmente acordado. A esse processo é dado o nome de crédito.

Para realizar negócios e garantir condições de visualizar o grau de exposição de risco por parte dos doadores de recursos, é que se estabelecem os limites de crédito, que vêm a ser o limite máximo de risco que se pretende correr com determinado tomador de recursos.

Dentro desse processo, uma das peças importantes na análise e deferimento de um limite de crédito é o balanço patrimonial, que foi concebido para representar o desempenho econômico-financeiro da empresa, e pela análise das contas que compõem o seu ativo e passivo, ter-se-ia uma visão da sua situação financeira, o grau de comprometimento do seu ativo, sua liquidez e seu desempenho dentro do setor de atuação, bem como no mercado em geral. Mas essa transparência nem sempre se encontra nos documentos, motivo que determina cautela redobrada nas análises.

Nota-se, atualmente, a preocupação de que os demonstrativos contábeis sejam elaborados da maneira mais correta possível, refletindo a real situação da empresa, não apenas para serem utilizados pelas instituições financeiras e pelos fornecedores, mas também para o aperfeiçoamento dos controles internos das empresas. É através dessa transparência que se poderá ter uma visão de futuro e com isso estabelecer a perpetuidade, aproveitando todas as oportunidades que os mercados oferecem.

Hoje os limites de crédito não são mais deferidos baseados somente na experiência do deferidor, não é mais utilizada unicamente a percepção como o elemento capaz de definir tal limite, e sim a utilização de elementos e informações que possam dar mais segurança a quem disponibiliza recursos ou realiza negócios.

Dentro dessas premissas, o objetivo inicial deste trabalho foi analisar o processo de deferimento de limite de crédito adotado por determinada instituição financeira e a fundamentação teórica existe sobre o assunto. Foi efetuada a análise de três deferimentos de limites de créditos para três empresas de ramos de atividades diversas, do mesmo porte, e da mesma região.

Com a base de dados disponível, procurou-se mostrar que a instituição concedente está se valendo da teoria apresentada, utilizando as informações que são coletadas quando da apresentação e formalização da proposta de limite de crédito, passando pela análise do cadastro, dos respectivos indicadores econômico-financeiros, do relatório de visitas, pelo cálculo do respectivo risco, chegando até o parecer final e o seu deferimento.

Segundo informações recebidas de um analista da instituição concedente, esse método de análise das informações com vistas ao deferimento de limites de crédito tem se mostrado seguro e submetido a reavaliações anuais, oportunidade em que os procedimentos são revistos, principalmente com a atualização dos índices e pesos utilizados no modelo destinado a calcular o risco.

A metodologia utilizada não é a única e nem a mais moderna, mas é a mais adequada para o caso da economia brasileira, dada a diversidade de operações e as diferenças regionais existentes.

Se a todo esse processo for agregada a análise do real fluxo de caixa extraído da movimentação da conta-corrente da empresa, através da captura dos depósitos, transferências e retiradas efetuadas, expurgando-se os lançamentos que não correspondam à efetiva movimentação de recursos oriundos da empresa, acredita-se que o processo decisório teria um aperfeiçoamento importante e determinante da efetiva parceria que deve existir entre a instituição concedente e o seu cliente.

Este trabalho em si não esgota por completo o tema tratado, mas erros e omissões são de inteira responsabilidade do autor.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALTMAN, Edward I.. CAQUETTE, John B.. NARAYANAN, Paul. **Gestão do Risco de Crédito**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2000.
- ÁVILA FILHO, Francisco. Manual de Análise Avançada de Crédito. São Paulo: IBCB, 1992.
- BRASIL DO BRASIL. **Política de Crédito**. Brasília: DIBAN, 1997...20p.
_____. **PCLD**. Brasília, 2000
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Sistema Financeiro Nacional**. Disponível em < <http://www.bcb.gov.br/htms/sfn2.shtm?perm-1> > em 06 nov. 2000.
- _____. **Resolução nº 1.748, de 29.08.1990**. Disponível em <http://www.bcb.gov.br/ixpress/correio/correio> em 10 mar. 2002.
- _____. **Resolução nº 2.682, de 21.12.1999**. Disponível em <http://www.bcb.gov.br/ixpress/correio/correio> em 10 mar. 2002.
- COPELAND, Tom.. KOLLER, Tim..MURRIN, Jack. **Avaliação de Empresas – “Valuation”**. São Paulo: Makron, 2000
- DOUAT, João Carlos. **Gestão de Risco de Crédito**. São Paulo: EAESP/FGV, 1995.
- FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Novo Dicionário Aurélio Século XXI**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1999.
- GITMAN, Lawrence J., **Princípios de Administração Financeira**. São Paulo. Harbra, 1997.
- JORION, Philippe. **A Nova Fonte de Referência para o Controle do Risco de Mercado – Value at Risk**. São Paulo: BM&F, 1998.
- LELLO, José. LELLO, Edgar. **Dicionário Enciclopédico Luso-Brasileiro**. Porto: Lello & Irmão, 1981.
- MICHAELIS, **Moderno Dicionário Inglês Português**. São Paulo: Melhramentos, 2000.
- SÁ, Carlos Alexandre. **Apostila de Determinação de Limites de Crédito nº 41**. São Paulo: Up-To-Date, 1999...22 p.
- SANTI FILHO, Armando de. **Análise de Balanços para Controle Gerencial**. São Paulo: Atlas, 1993.
- SAUNDERS, Anthony. **Administração de instituições financeiras**. Tradução Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas, 2000.

SECURATO, José Roberto. **Decisões Financeiras em Condições de Risco**. São Paulo: Atlas, 1996.

_____. **Apostila de Administração de Tesouraria**. São Paulo: USP, 1997.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. São Paulo: Atlas, 2000.

_____. **Análise e Decisão de Crédito**. São Paulo: Atlas, 1988.






































_____. **Análise Financeira das Empresas**. São Paulo: Atlas, 1995.

WESTON, J. Fred. BRIGHAM, Eugene F. **Fundamentos da Administração Financeira** / Tradução Sidney Stancatti. São Paulo: Makron, 2000.

ANEXO 1 – Composição do Sistema Financeiro Nacional
Fonte: Banco Central do Brasil - 2002



Sistema Financeiro Nacional

Órgãos de Regulação e Fiscalização			
<p>CMN Conselho Monetário Nacional</p> <p> Banco Central do Brasil</p> <p> Comissão de Valores Mobiliários</p> <p> Superintendência de Seguros Privados</p> <p> Secretaria de Previdência Complementar</p>		Instituições Financeiras Captadoras de Depósitos à Vista	Bancos Múltiplos com Carteira Comercial  Bancos Comerciais  Caixas Econômicas  Cooperativas de Crédito 
		Demais Instituições Financeiras	Bancos Múltiplos sem Carteira Comercial  Bancos de Investimento  Bancos de Desenvolvimento  Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimento  Sociedades de Crédito Imobiliário  Companhias Hipotecárias  Associações de Poupança e Empréstimo  Agências de Fomento  Sociedades de Crédito ao Microempreendedor 
		Outros intermediários ou Auxiliares Financeiros	Bolsas de Mercadorias e de Futuros  Bolsas de Valores  Sociedades Corretoras de Títulos e Valores Mobiliários  Sociedades Distribuidoras de Títulos e Valores Mobiliários  Sociedades de Arrendamento Mercantil  Sociedades Corretoras de Câmbio  Representações de Instituições Financeiras Estrangeiras  Agentes Autônomos de Investimento 
		Entidades Ligadas aos Sistemas de Previdência e Seguros	Entidades Fechadas de Previdência Privada  Entidades Abertas de Previdência Privada  Sociedades Seguradoras  Sociedades de Capitalização  Sociedades Administradoras de Seguro-Saúde 
		Administração de Recursos de Terceiros	Fundos Mútuos  Clubes de Investimentos  Carteiras de Investidores Estrangeiros  Administradoras de Consórcio 
		Sistemas de Liquidação e Custódia	Sistema Especial de Liquidação e de Custódia - SELIC  Central de Custódia e de Liquidação Financeira de Títulos - CETIP  Caixas de Liquidação e Custódia 

ANEXO 2 – Resolução nº 1.748, de 29.08.1990 do Banco Central do Brasil

ANEXO 3– Resolução nº 2.682, de 21.12.1999 do Banco Central do Brasil

ANEXO 4 – Estudo de Caso 1 – Empresa NITRATO ALFA
Limite de Crédito estabelecido em 30.04.2000
Limite de Crédito estabelecido em 30.07.2001

RELATÓRIO DE VISITA A EMPRESAS	
Empresa: NITRATO ALFA	Data da Visita: 03.04.2000
Início das atividades: 12.04.1989	
Atividade da empresa: Comércio e Prestação de Serviço de Material Explosivo.	
FINANÇAS	
Política de investimentos:	
<input checked="" type="checkbox"/> aplicação dos lucros gerados	injeção de capital próprio
financiamentos	recursos de interligadas
Nº de filiais: 3	nº de empregados: 30
ADMINISTRAÇÃO	
Tipo de Administração:	
Administração atual:	profissional <input checked="" type="checkbox"/> familiar misto
Perspectiva de sucessão:	profissional <input checked="" type="checkbox"/> familiar misto nenhuma
Alçada decisória: <input checked="" type="checkbox"/> centralizada	descentralizada colegiado
Os administradores/gerentes são:	
<input checked="" type="checkbox"/> Altamente qualificados	qualificados não qualificados
Qual a situação dos ativos da empresa (fábrica, máquinas, equipamentos):	
Modernos; <input checked="" type="checkbox"/> atualizados;	desatualizados; obsoletos.
Nível de informatização:	
Alto; <input checked="" type="checkbox"/> médio;	defasado; não possui
Projetos a serem implantados:	
Tecnológico; <input checked="" type="checkbox"/> administrativo; <input checked="" type="checkbox"/> produção;	nenhum.
Controles gerenciais	
Nenhum; <input checked="" type="checkbox"/> planilha de custos;	controle de estoque; orçamento;
<input checked="" type="checkbox"/> Fluxo de caixa; <input checked="" type="checkbox"/> contas a pagar;	<input checked="" type="checkbox"/> contas a receber.
MERCADO	
Destino das vendas:	
Consumidor final: <input checked="" type="checkbox"/> comércio; <input checked="" type="checkbox"/> industria;	misto
Qual a tendência do setor para os próximos 12 meses:	
Favorável;	<input checked="" type="checkbox"/> estável; desfavorável.
Demanda do produto fabricado/vendido:	
Crescente;	<input checked="" type="checkbox"/> estável; instável; decrescente.
Desempenho da empresa nos últimos 3 anos	
Progredindo;	<input checked="" type="checkbox"/> estável; instável; regredindo.
Principais produtos comercializados:	
Produtos	% faturamento
Serviço	55%
Dinamite	10%
Outros explosivos	35%
PRODUÇÃO	
Quanto ao meio ambiente a emissão de resíduos poluentes:	
há emissão com programa de controle;	há emissão com programa de controle;
<input checked="" type="checkbox"/> não há emissão.	
Quanto ao meio ambiente e o desmatamento:	
há desmatamento com programa de controle;	há desmatamento com programa de controle;
<input checked="" type="checkbox"/> não há desmatamento	
Outras informações:	
Segundo informações do gerente, aproximadamente 75% da produção e de serviços está direcionado a um único cliente	
Assinatura do visitador:	

RELATÓRIO DE VISITA A EMPRESAS	
Empresa: NITRATO ALFA	Data da Visita: 25.06.2001
Início das atividades: 12.04.1989	
Atividade da empresa: Comércio e Prestação de Serviço de Material Explosivo.	
FINANÇAS	
Política de investimentos:	
<input checked="" type="checkbox"/> aplicação dos lucros gerados	injeção de capital próprio
financiamentos	recursos de interligadas
Nº de filiais: 3	nº de empregados: 28
ADMINISTRAÇÃO	
Tipo de Administração:	
Administração atual:	profissional <input checked="" type="checkbox"/> familiar misto
Perspectiva de sucessão:	profissional <input checked="" type="checkbox"/> familiar misto nenhuma
Alçada decisória: <input checked="" type="checkbox"/> centralizada	descentralizada colegiado
Os administradores/gerentes são:	
<input checked="" type="checkbox"/> Altamente qualificados	qualificados não qualificados
Qual a situação dos ativos da empresa (fábrica, máquinas, equipamentos):	
Modernos; <input checked="" type="checkbox"/> atualizados;	desatualizados; obsoletos.
Nível de informatização:	
Alto; <input checked="" type="checkbox"/> médio;	defasado; não possui
Projetos a serem implantados:	
Tecnológico; administrativo; <input checked="" type="checkbox"/> produção;	nenhum.
Controles gerenciais	
Nenhum; <input checked="" type="checkbox"/> planilha de custos;	controle de estoque; orçamento;
<input checked="" type="checkbox"/> Fluxo de caixa; <input checked="" type="checkbox"/> contas a pagar;	<input checked="" type="checkbox"/> contas a receber.
MERCADO	
Destino das vendas:	
Consumidor final: <input checked="" type="checkbox"/> comércio; <input checked="" type="checkbox"/> industria;	misto
Qual a tendência do setor para os próximos 12 meses:	
Favorável; <input checked="" type="checkbox"/> estável;	desfavorável.
Demanda do produto fabricado/vendido:	
Crescente; <input checked="" type="checkbox"/> estável;	instável; decrescente.
Desempenho da empresa nos últimos 3 anos	
Progredindo; <input checked="" type="checkbox"/> estável;	instável; regredindo.
Principais produtos comercializados:	
Produtos	% faturamento
Serviço	50%
Dinamite	15%
Outros explosivos	35%
PRODUÇÃO	
Quanto ao meio ambiente a emissão de resíduos poluentes:	
há emissão com programa de controle;	há emissão com programa de controle;
<input checked="" type="checkbox"/> não há emissão.	
Quanto ao meio ambiente e o desmatamento:	
há desmatamento com programa de controle;	há desmatamento com programa de controle;
<input checked="" type="checkbox"/> não há desmatamento	
Outras informações:	
HOUVE UMA REDUÇÃO NA CONCENTRAÇÃO DE 75% PARA 38%. OUTRAS EMPRESAS PARTICIPAM COM OS SEGUINTE PERCENTUAIS 17% E 12%.	
Assinatura do visitador:	

ANEXO 5 – Estudo de Caso 2 – Empresa AUTO PEÇAS BETA

Limite de Crédito estabelecido em 30.07.2000

Limite de Crédito estabelecido em 30.07.2001

RELATÓRIO DE VISITA A EMPRESAS	
Empresa: AUTO PEÇAS BETA	Data da Visita: 10.07.2000
Início das atividades: 23.04.1978	
Atividade da empresa: concessionária de veículos Subaru FINANÇAS	
Política de investimentos:	
<input checked="" type="checkbox"/> aplicação dos lucros gerados	<input type="checkbox"/> injeção de capital próprio
<input checked="" type="checkbox"/> financiamentos	<input type="checkbox"/> recursos de interligadas
Nº de filiais: 0	nº de empregados: 48
ADMINISTRAÇÃO	
Tipo de Administração:	
Administração atual:	profissional <input checked="" type="checkbox"/> familiar <input type="checkbox"/> misto <input type="checkbox"/>
Perspectiva de sucessão:	profissional <input checked="" type="checkbox"/> familiar <input type="checkbox"/> misto <input type="checkbox"/> nenhuma <input type="checkbox"/>
Alçada decisória: <input checked="" type="checkbox"/> centralizada	<input type="checkbox"/> descentralizada <input type="checkbox"/> colegiado
Os administradores/gerentes são:	
<input type="checkbox"/> Altamente qualificados	<input checked="" type="checkbox"/> qualificados <input type="checkbox"/> não qualificados
Qual a situação dos ativos da empresa (fábrica, máquinas, equipamentos):	
<input type="checkbox"/> Modernos;	<input checked="" type="checkbox"/> atualizados; <input type="checkbox"/> desatualizados; <input type="checkbox"/> obsoletos.
Nível de informatização:	
<input type="checkbox"/> Alto;	<input checked="" type="checkbox"/> médio; <input type="checkbox"/> defasado; <input type="checkbox"/> não possui
Projetos a serem implantados:	
<input type="checkbox"/> Tecnológico;	<input checked="" type="checkbox"/> administrativo; <input type="checkbox"/> produção; <input type="checkbox"/> nenhum.
Controles gerenciais	
<input type="checkbox"/> Nenhum;	<input checked="" type="checkbox"/> planilha de custos; <input type="checkbox"/> controle de estoque; <input type="checkbox"/> orçamento;
<input type="checkbox"/> Fluxo de caixa;	<input checked="" type="checkbox"/> contas a pagar; <input checked="" type="checkbox"/> contas a receber.
MERCADO	
Destino das vendas:	
<input checked="" type="checkbox"/> Consumidor final:	<input type="checkbox"/> comércio; <input type="checkbox"/> indústria; <input type="checkbox"/> misto
Qual a tendência do setor para os próximos 12 meses:	
<input type="checkbox"/> Favorável;	<input type="checkbox"/> estável; <input checked="" type="checkbox"/> desfavorável.
Demanda do produto fabricado/vendido:	
<input type="checkbox"/> Crescente;	<input type="checkbox"/> estável; <input checked="" type="checkbox"/> instável; <input type="checkbox"/> decrescente.
Desempenho da empresa nos últimos 3 anos	
<input type="checkbox"/> Progredindo;	<input type="checkbox"/> estável; <input checked="" type="checkbox"/> instável; <input type="checkbox"/> regredindo.
Principais produtos comercializados:	
Produtos	% faturamento
VENDA DE CARROS	80%
PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	20%
PRODUÇÃO	
Quanto ao meio ambiente a emissão de resíduos poluentes:	
<input type="checkbox"/> há emissão com programa de controle;	<input type="checkbox"/> há emissão com programa de controle;
<input checked="" type="checkbox"/> não há emissão.	
Quanto ao meio ambiente e o desmatamento:	
<input type="checkbox"/> há desmatamento com programa de controle;	<input type="checkbox"/> há desmatamento com programa de controle;
<input checked="" type="checkbox"/> não há desmatamento	
Outras informações:	
QUEDA NAS VENDAS DE 40%. NO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2000 HOVE UM ACRÉSCIMO DE 32% EM RELAÇÃO AO MESMO PERÍODO DO ANO ANTERIOR. NO PRÓXIMO ANO O CLIENTE TEM INTENÇÃO DE COMERCIALIZAR MOTOS.	
Assinatura do visitador:	

RELATÓRIO DE VISITA A EMPRESAS	
Empresa: AUTO PEÇAS BETA	Data da Visita: 02.07.2001
Início das atividades: 23.04.1978	
Atividade da empresa: concessionária de veículos Subaru	
FINANÇAS	
Política de investimentos:	
<input checked="" type="checkbox"/> aplicação dos lucros gerados	injeção de capital próprio
<input checked="" type="checkbox"/> financiamentos	recursos de interligadas
Nº de filiais: 0	nº de empregados: 41
ADMINISTRAÇÃO	
Tipo de Administração:	
Administração atual: profissional	<input checked="" type="checkbox"/> familiar
Perspectiva de sucessão: profissional	<input checked="" type="checkbox"/> familiar
nenhuma	misto
Alçada decisória: <input checked="" type="checkbox"/> centralizada	descentralizada
Os administradores/gerentes são:	colegiado
Altamente qualificados	<input checked="" type="checkbox"/> qualificados
	não qualificados
Qual a situação dos ativos da empresa (fábrica, máquinas, equipamentos):	
Modernos; <input checked="" type="checkbox"/> atualizados;	desatualizados;
	obsoletos.
Nível de informatização:	
Alto; <input checked="" type="checkbox"/> médio;	defasado;
	não possui
Projetos a serem implantados:	
Tecnológico; <input checked="" type="checkbox"/> administrativo;	produção;
	nenhum.
Controles gerenciais	
Nenhum; <input checked="" type="checkbox"/> planilha de custos;	controle de estoque;
Fluxo de caixa; <input checked="" type="checkbox"/> contas a pagar;	<input checked="" type="checkbox"/> contas a receber.
MERCADO	
Destino das vendas:	
<input checked="" type="checkbox"/> Consumidor final:	comércio; indústria; misto
Qual a tendência do setor para os próximos 12 meses:	
Favorável; <input checked="" type="checkbox"/> estável;	desfavorável.
Demanda do produto fabricado/vendido:	
Crescente; estável; <input checked="" type="checkbox"/> instável;	decrecente.
Desempenho da empresa nos últimos 3 anos	
<input checked="" type="checkbox"/> Progredindo;	estável; instável; regredindo.
Principais produtos comercializados:	
Produtos	% faturamento
VENDA DE MOTOS	70%
VENDA DE CARROS	10%
PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	20%
PRODUÇÃO	
Quanto ao meio ambiente a emissão de resíduos poluentes:	
há emissão com programa de controle;	há emissão com programa de controle;
<input checked="" type="checkbox"/> não há emissão.	
Quanto ao meio ambiente e o desmatamento:	
há desmatamento com programa de controle;	há desmatamento com programa de controle;
<input checked="" type="checkbox"/> não há desmatamento	
Outras informações:	
HOVE UM AUMENTO NAS VENDAS DE 47%. NO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2001	
OCORREU UM AUMENTO DE 49% EM RELAÇÃO AO MESMO PERÍODO DE 2000	
Assinatura do visitador:	

ANEXO 6 – Estudo de Caso 3 – Empresa FARMÁCIA GAMA
Limite de Crédito estabelecido em 30.05.2000
Limite de Crédito estabelecido em 30.07.2001

RELATÓRIO DE VISITA A EMPRESAS	
Empresa: FARMÁCIA GAMA	Data da Visita: 25.04.2000
Início das atividades: 02.01.1965	
Atividade da empresa: comércio varejista de produtos farmacêuticos	
FINANÇAS	
Política de investimentos:	
<input checked="" type="checkbox"/> aplicação dos lucros gerados;	injeção de capital próprio.
<input checked="" type="checkbox"/> financiamentos;	recursos de interligadas.
Nº de filiais: 3	nº de empregados: 45
ADMINISTRAÇÃO	
Tipo de Administração:	
Administração atual: profissional; <input checked="" type="checkbox"/> familiar; misto;	
Perspectiva de sucessão: profissional; <input checked="" type="checkbox"/> familiar; misto;	
nenhuma.	
Alçada decisória: <input checked="" type="checkbox"/> centralizada; descentralizada; colegiado.	
Os administradores/gerentes são:	
Altamente qualificados; <input checked="" type="checkbox"/> qualificados; não qualificados.	
Qual a situação dos ativos da empresa (fábrica, máquinas, equipamentos):	
Modernos; <input checked="" type="checkbox"/> atualizados; desatualizados; obsoletos.	
Nível de informatização:	
Alto; <input checked="" type="checkbox"/> médio; defasado; não possui.	
Projetos a serem implantados:	
Tecnológico; administrativo; produção; <input checked="" type="checkbox"/> nenhum.	
Controles gerenciais	
Nenhum; <input checked="" type="checkbox"/> planilha de custos; <input checked="" type="checkbox"/> controle de estoque; orçamento;	
<input checked="" type="checkbox"/> Fluxo de caixa; <input checked="" type="checkbox"/> contas a pagar; <input checked="" type="checkbox"/> contas a receber.	
MERCADO	
Destino das vendas:	
<input checked="" type="checkbox"/> Consumidor final: comércio; indústria; misto	
Qual a tendência do setor para os próximos 12 meses:	
<input checked="" type="checkbox"/> Favorável; estável; desfavorável.	
Demanda do produto fabricado/vendido:	
<input checked="" type="checkbox"/> Crescente; estável; instável; decrescente.	
Desempenho da empresa nos últimos 3 anos	
Progredindo; <input checked="" type="checkbox"/> estável; instável; regredindo.	
Principais produtos comercializados:	
Produtos	% faturamento
Medicamentos	85%
Higiene Pessoal e Perfumaria	15%
PRODUÇÃO	
Quanto ao meio ambiente a emissão de resíduos poluentes:	
há emissão com programa de controle; há emissão com programa de controle;	
<input checked="" type="checkbox"/> não há emissão.	
Quanto ao meio ambiente e o desmatamento:	
há desmatamento com programa de controle; há desmatamento com programa de controle;	
<input checked="" type="checkbox"/> não há desmatamento	
Outras informações:	
A empresa possui a expectativa de expandir seus negócios	
Assinatura do visitador:	

RELATÓRIO DE VISITA A EMPRESAS	
Empresa: FARMÁCIA GAMA	Data da Visita: 05.07.2001
Início das atividades: 02.01.1965	
Atividade da empresa: comércio varejista de produtos farmacêuticos	
FINANÇAS	
Política de investimentos:	
<input checked="" type="checkbox"/> aplicação dos lucros gerados;	injeção de capital próprio.
<input checked="" type="checkbox"/> financiamentos;	recursos de interligadas.
Nº de filiais: 0	nº de empregados: 30
ADMINISTRAÇÃO	
Tipo de Administração:	
Administração atual: profissional;	<input checked="" type="checkbox"/> familiar; misto;
Perspectiva de sucessão: nenhuma.	profissional; <input checked="" type="checkbox"/> familiar; misto;
Alçada decisória: <input checked="" type="checkbox"/> centralizada;	descentralizada; colegiado.
Os administradores/gerentes são:	
Altamente qualificados;	<input checked="" type="checkbox"/> qualificados; não qualificados.
Qual a situação dos ativos da empresa (fábrica, máquinas, equipamentos):	
Modernos; <input checked="" type="checkbox"/> atualizados;	desatualizados; obsoletos.
Nível de informatização:	
Alto; <input checked="" type="checkbox"/> médio;	defasado; não possui.
Projetos a serem implantados:	
Tecnológico; <input checked="" type="checkbox"/> administrativo;	produção; nenhum.
Controles gerenciais	
Nenhum; <input checked="" type="checkbox"/> planilha de custos;	<input checked="" type="checkbox"/> controle de estoque; orçamento;
<input checked="" type="checkbox"/> Fluxo de caixa; <input checked="" type="checkbox"/> contas a pagar;	<input checked="" type="checkbox"/> contas a receber.
MERCADO	
Destino das vendas:	
<input checked="" type="checkbox"/> Consumidor final:	comércio; indústria; misto
Qual a tendência do setor para os próximos 12 meses:	
Favorável;	<input checked="" type="checkbox"/> estável; desfavorável.
Demanda do produto fabricado/vendido:	
Crescente;	<input checked="" type="checkbox"/> estável; instável; decrescente.
Desempenho da empresa nos últimos 3 anos	
Progredindo;	estável; <input checked="" type="checkbox"/> instável; regredindo.
Principais produtos comercializados:	
Produtos	% faturamento
Medicamentos	80%
Higiene Pessoal e Perfumaria	20%
PRODUÇÃO	
Quanto ao meio ambiente a emissão de resíduos poluentes:	
há emissão com programa de controle;	há emissão com programa de controle;
<input checked="" type="checkbox"/> não há emissão.	
Quanto ao meio ambiente e o desmatamento:	
há desmatamento com programa de controle;	há desmatamento com programa de controle;
<input checked="" type="checkbox"/> não há desmatamento	
Outras informações:	
A empresa fechou 3 filiais, dentro do seu projeto de reformulação administrativa.	
Assinatura do visitador:	

ANEXO 7 – Definições diversas

- Alçada – limite de competência atribuída para tomada de decisão, delegada a escalão que detenha a respectiva competência.
- Competência – poder de decidir sobre determinado assunto.
- Escalão – nível ao qual foi atribuída alçada para tomada de decisão.
- Overtrade – fechar negócios superiores ao capital social; comerciar em excesso. (MICHAELIS, 2000, p. 457). Fazer negócios superiores aos recursos financeiros (SILVA, 1995, p. 365).
- Spread – diferença entre as taxas de compra e venda de câmbio; diferença entre as taxas de captação e aplicação.

Autorizo cópia total ou parcial desta obra, apenas para fins de estudo e pesquisa, sendo expressamente vedado qualquer tipo de reprodução para fins comerciais sem prévia autorização específica do autor.

José Antonio da Silva
Taubaté, Abril de 2002