

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**A CONCESSÃO DE CRÉDITO EMPRESARIAL EM BANCOS DE
DESENVOLVIMENTO E BANCOS COMERCIAIS**

Monografia submetida ao Departamento de Ciências Econômicas para obtenção de carga horária na disciplina CNM 5420 – Monografia

Deize Martins Zilli Stradioto

Orientador: Professor Newton Carneiro Affonso da Costa Júnior

Área de Pesquisa: Crédito

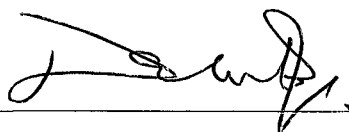
Palavras Chave: 1. Crédito
 2. Crédito Empresarial
 3. Bancos de Desenvolvimento
 4. Bancos Comerciais e Múltiplos

Florianópolis, maio de 2002.

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

A banca Examinadora resolveu atribuir a nota 8,5 à aluna *Deize Martins Zilli Stradioto* na disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

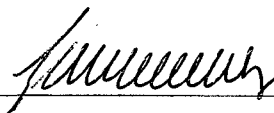
Banca Examinadora:



Prof. Newton Carneiro Affonso da Costa Júnior
Presidente



Prof. João Rogério Sanson
Membro



Prof. Luiz Carlos de Carvalho Júnior
Membro

**Ao meu marido Pyter, pelo apoio, incentivo e
dedicação prestados na realização deste trabalho.**

AGRADECIMENTOS

Universidade Federal De Santa Catarina;

Centro Sócio-Econômico;

Prof. Newton Carneiro Affonso Da Costa Júnior, orientador deste trabalho;

Prof. Luiz Carlos de Carvalho Júnior e prof. João Rogério Sanson, membros da Banca Examinadora;

Banco de Desenvolvimento Econômico do Estado de Santa Catarina;

Banco Santander;

Todos aqueles que, direta e indiretamente, contribuíram pela realização deste trabalho.

ÍNDICE

LISTA DE ANEXOS.....	6
LISTA DE TABELAS.....	7
RESUMO	8
CAPÍTULO I.....	9
INTRODUÇÃO.....	9
1.1 <i>O PROBLEMA</i>	10
1.2 <i>Objetivos</i>	14
1.3 <i>Metodologia</i>	15
CAPÍTULO II.....	16
REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	16
2.1 <i>Conceito de Crédito</i>	16
2.2 <i>Tipos de Crédito</i>	16
2.3 <i>Princípios de Decisão e Concessão de Crédito</i>	18
2.4 <i>Políticas de Crédito</i>	36
2.5 <i>Principais produtos de crédito para pessoa jurídica</i>	38
CAPÍTULO III.....	41
DESCRIÇÃO DAS INSTITUIÇÕES PESQUISADAS.....	41
3.1 <i>Bancos de Desenvolvimento</i>	41
3.2 <i>Bancos Comerciais e Bancos Múltiplos</i>	44
3.3 <i>Linhas de Crédito do BADESC</i>	47
3.4 <i>Linhas de Crédito do Santander</i>	53
CAPÍTULO IV.....	55
CRITÉRIOS PARA A CONCESSÃO DE CRÉDITO NAS INSTITUIÇÕES.....	55
4.1 <i>Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina - BADESC</i>	55
4.2 <i>Banco Santander</i>	61
4.3 <i>Diferenças e Particularidades dos Critérios nas Instituições Pesquisadas</i>	64
4.4 <i>Inadimplência</i>	71
CAPÍTULO V.....	74
CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES.....	74
5.1 <i>Conclusão</i>	74
5.2 <i>Recomendações</i>	75
REFERÊNCIAS.....	76
ANEXOS.....	79

LISTA DE ANEXOS

ANEXO I: RELATÓRIO TÉCNICO BADESC.....	79
ANEXO II: ANÁLISE DO BADESC.....	87
ANEXO III : RELATÓRIO TÉCNICO BADESC II.....	99

LISTA DE TABELAS

TABELA 1: PARÂMETROS PARA ESTABELECIMENTO DE LIMITE DE CRÉDITO EM FUNÇÃO DO PL	19
TABELA 2: NÍVEIS DOS ÍNDICES DE LIQUIDEZ, RENTABILIDADE E ENDIVIDAMENTO	24
TABELA 3: ANÁLISE PRODUTO/MERCADO	29
TABELA 4: PERSPECTIVAS SETORIAIS.....	30
TABELA 5: ADEQUAÇÃO ESTRATÉGICA	31
TABELA 6: QUALIDADE E PRODUTIVIDADE.....	31
TABELA 7: CAPACIDADE GERENCIAL DA ORGANIZAÇÃO.....	32
TABELA 8: GRUPO DE INFORMAÇÕES	33
TABELA 9: OPERAÇÕES DE CRÉDITO.....	48
TABELA 10: COMPARATIVO DE PROJETOS QUANTO AOS CRITÉRIOS.....	67
TABELA 11: INADIMPLÊNCIA DE JANEIRO DE 2000 A SETEMBRO DE 2001	72

STRADIOTO, Deize M. Z. **A concessão de crédito empresarial em bancos de desenvolvimento e bancos comerciais**. 2002. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

RESUMO

O crédito consiste numa relação de confiança, onde merecer crédito significa merecer confiança, com expectativas de que o valor emprestado retorne. Para que isso aconteça, o credor necessita cercar-se de meios que o proteja dos maus pagadores, ou seja, ele necessita estabelecer critérios que irão nortear a negociação da concessão do crédito.

Neste estudo foram abordados dois tipos de instituições financeiras distintas, o BADESC que se configura como um banco de desenvolvimento e o Banco Santander que se configura como um banco múltiplo.

No que diz respeito às análises de crédito realizadas pelas duas instituições verificou-se que tanto BADESC quanto Santander abordam basicamente os mesmos pontos, como atividade do cliente, ficha cadastral, situação de mercado, limites de crédito e análise econômico-financeira.

São verificadas as diferenças existentes entre BADESC e Santander, sendo que a principal delas são as linhas de crédito oferecidas, que são de longo prazo no BADESC e curto prazo no Santander, que se configuram como o ponto principal para explicar as diferenças existentes entre as duas instituições.

E finalmente concluiu-se que não se pode afirmar que um é mais eficiente que o outro, por se tratar de situações diferentes, pois um empresta a longo prazo e outro a curto prazo. Porém observou-se que a análise do BADESC consiste em uma análise mais complexa devido à necessidade maior de proteção, pois é bem mais exposto ao risco que os bancos comerciais e múltiplos. Então a dúvida inicial de que os bancos de desenvolvimento poderiam ser mais flexíveis em suas análises esclareceu-se, comprovando que apesar de ser responsável pela fomentação da economia da região em que atua, não é mais maleável nas suas análises que os bancos comerciais e múltiplos, muito pelo contrário, é mais criterioso pelo fato de estar mais exposto ao risco.

CAPÍTULO I

INTRODUÇÃO

O Sistema Financeiro Nacional (SFN), segundo Silva (1997, p. 42) “*consiste de um conjunto de instrumentos e instituições que funcionam como meio para a realização da intermediação financeira*”. É dividido em dois subsistemas, um normativo e outro operacional. O normativo é responsável pelo controle das instituições que operam no mercado, que é composto pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), o Banco Central do Brasil (BACEN) que é encarregado de cumprir e fazer cumprir as resoluções do CMN, banco do Brasil, que é um banco comercial oficial que tem a função de operacionalizar a política oficial do governo relativa ao crédito rural e industrial, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) entidade destinada a atuar como agente do governo nas operações financeiras ligadas ao fomento da economia nacional, e pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), que disciplina o mercado de ações e debêntures, assegurando o funcionamento as Bolsas de Valores e demais instituições auxiliares. E o sistema operativo pe composto pelas instituições financeiras que operam diretamente na intermediação financeira. As normas operacionais constam no manual de Normas e Instruções (MNI), que é elaborado pelo BACEN, cujas instituições que operam no mercado são bancos comerciais, caixas econômicas, bancos de investimentos, bancos de desenvolvimento, sociedade de crédito, sociedades corretoras, sociedades distribuidoras, sociedades de arrendamento mercantil, sociedade de crédito imobiliário e bancos múltiplos.

No cenário nacional, além das várias instituições financeiras pertencentes ao SFN, como visto anteriormente, está inserido o objeto de estudo: os bancos de desenvolvimento e os bancos privados comerciais ou múltiplos.

Os bancos de desenvolvimento são órgãos do governo que visam promover o desenvolvimento financiando projetos da iniciativa privada, com diversos organismos de fomento da área federal e estadual. Segundo Silva (1997, p.43), os bancos de desenvolvimento “*respondem pela política de investimentos de longo prazo, visando ao desenvolvimento econômico e social do país, o fortalecimento da indústria nacional e criação de pólos de produção, entre outras funções*”. Os recursos aplicados pelos bancos de desenvolvimento têm proporcionado grande parte da modernização do parque industrial

brasileiro, resultado da busca pela competitividade, sendo esta modernização cada vez mais necessária devido à abertura da economia e a globalização, exigindo padrões de produção e competitividade a altura dos padrões mundiais.

1.1 O PROBLEMA

Os bancos de desenvolvimento constituem organismos de grande importância para o desenvolvimento de um país, pois financiam projetos que a rede privada não financia devido a fatores como grau de risco e prazo das operações, principalmente projetos de implantação e de financiamento de pequenas e médias empresas, devido à ausência de garantias oferecidas por este tipo de empresa.

Assumpção apud Gartner (1998, p. 24), caracteriza os bancos de desenvolvimento como *“órgãos do governo que, visando promover o desenvolvimento, atuam financiando projetos de iniciativa privada ou de infra-estrutura de apoio, com recursos repassados dos diversos organismos de fomento da área federal e estadual”*.

Os bancos comerciais podem ser descritos como instituições financeiras públicas ou privadas que se caracterizam por ter como atividade principal a intermediação do crédito, em geral a curto e médio prazos. Silva (1997, p.43) diz que os bancos comerciais *“tem por finalidade o recebimento de depósitos a vista e o financiamento das necessidades de recursos de curto prazo das empresas. Captam também depósitos a prazo fixo, efetuam operações de câmbio (se autorizadas) e repasses de moeda nacional e internacional, além da prestação de diversos serviços financeiros”*.

Os bancos múltiplos são instituições que realizam as operações de diversas instituições financeiras, através das carteiras comerciais, de investimento e de desenvolvimento, de crédito imobiliário, de arrendamento mercantil (leasing) e de crédito, financiamento e investimento. Vale ressaltar que a carteira de desenvolvimento somente poderá ser operada por banco público.

Os bancos comerciais e também os bancos múltiplos captam os recursos que as unidades econômicas (famílias, empresas) tem disponíveis e emprestam para aqueles que necessitam desses recursos, ou seja, repasse de recursos das unidades econômicas superavitárias para os deficitários a fim de movimentar suas atividades econômicas. Os financiamentos concedidos pelos bancos comerciais se diferenciam dos bancos de

desenvolvimento, pois a análise do crédito em bancos privados é feita de maneira bastante seletiva, baseada basicamente nas demonstrações financeiras, com suas análises e o próprio cadastro, seguido das garantias que a lastrearão, selecionando o crédito, de certa forma elitizando-o, como afirma KANITZ apud Gartner (1998, p.35) “... um crédito é dado mais pelas garantias oferecidas do que pela capacidade de o tomador pagar. Há portanto, uma discriminação contra as empresas em implantação, sem garantias a oferecer, bem como contra as pequenas e médias empresas”.

Os clientes que buscam financiamentos tanto em bancos de desenvolvimentos como em bancos comerciais são as empresas, que exercem uma atividade econômica, transformando insumos em produtos ou serviços. Os objetivos da empresa podem ser caracterizados pelo crescimento da riqueza e para isso, muitas vezes a empresa tem que recorrer a financiamentos através dos bancos, por diversos motivos. Mas para que a empresa tenha êxito em seu pedido de crédito é preciso que ela obedeça a certos critérios impostos pelos bancos, critérios estes exigidos com o objetivo de que o banco obtenha o retorno do capital emprestado.

Neste contexto, Ponciano (2001, p.22) afirma que os elementos do crédito são: a confiança como elemento subjetivo, os intervenientes do crédito, o que empresta e o que toma emprestado, o objeto do crédito, o valor cedido sob promessa de restituição futura e o prazo, intervalo de tempo entre a entrega do valor no presente e a sua restituição no futuro. Pode ser classificado de acordo com a natureza das atividades exploradas por seu usuário, onde se tem três grupos importantes: o crédito rural, o crédito comercial e o crédito industrial ou empresarial. O crédito empresarial será o objeto de estudo.

O crédito empresarial visa à expansão das atividades de seus beneficiários, ou a implantação de novos projetos. É concedido às empresas com o objetivo de financiar os investimentos previstos em seus projetos durante as fases de implantação e expansão e também para suprimento de capital de giro. Então, pode-se dizer que ele induz ao crescimento econômico, antecipando recursos aos empreendedores sob condições técnicas que possibilitam o autopagamento dos empréstimos. É exigido um projeto completo de aplicação dos recursos, seja ele para implantação ou expansão, com justificativas econômico-financeiras, estudo de mercado etc., como elementos de segurança, ou seja, critérios exigidos para os financiamentos para que haja segurança de retorno dos recursos

emprestados. Pois segundo Silva (1997, p.51) “a função do crédito consiste em avaliar a capacidade de pagamento do tomador, visando assegurar a reputação e solidez do banco”.

Neste contexto, os bancos buscam obter segurança do retorno do capital emprestado seguindo critérios pré-estabelecidos, que lhes permitem uma avaliação eficaz, uma análise do crédito, de modo que na decisão da concessão, o fator mais importante é a informação que se obtém no instante da aprovação. Uma concessão de crédito deverá estar embasada em informações minuciosas sobre o tomador e o mercado. A análise de crédito, afirma Scrinckel (1997: p.27) “envolve a habilidade de fazer uma decisão de crédito, dentro de um cenário de incertezas e constantes mutações e informações incompletas. Esta habilidade depende da capacidade de analisar logicamente situações, não raro, complexas, e chegar a uma conclusão clara, prática e factível de ser implementada”.

O crédito possui requisitos que devem ser avaliados para que se obtenha a viabilidade da operação. Os principais requisitos segundo Ponciano (2001, p. 29) são:

- **Oportunidade do Crédito:** aponta a ocasião em que o tomador esteja realmente necessitando, e o momento oportuno, para não gerar dificuldades para o tomador em saldar sua dívida;
- **Suficiência do Crédito:** visa fornecer ao cliente a importância necessária à cobertura dos gastos orçados, pois se o crédito fornecido for inferior ao necessário, o tomador terá de optar em diminuir sua produção resultando em prejuízos, ou procurar outras fontes de recursos geralmente com custos mais elevados. E se o crédito concedido for de valor superior às necessidades, poderá induzir a gastos supérfluos, não estando em conformidade com os objetivos do crédito concedido;
- **Adequação dos Prazos:** o crédito deve ter seus prazos adequados principalmente ao fluxo de recursos do seu tomador;
- **Mérito Econômico:** consiste na avaliação da importância econômica do setor a que pertence o empreendimento a ser financiado;
- **Aspectos Técnicos:** são analisadas técnicas de produção e uso da empresa a ser financiada, exequibilidade econômica dos projetos, etc.;
- **Suficiência e Adequação das Garantias:** as garantias somente deverão ser utilizadas para quitar as obrigações da empresa em casos extremos, quando não houver outro meio de saldar os compromissos assumidos.

Os requisitos citados acima devem ser criteriosamente observados por quem tem a responsabilidade de conceder o crédito, pois sua inobservância resulta em graves distorções dos objetivos do negócio, que na maioria das vezes, resulta em inadimplência do tomador.

Todo crédito concedido há a existência de imprevisibilidade quanto ao futuro, pois há sempre a possibilidade de o devedor, ainda que por razões alheias à própria vontade, não honrar o compromisso assumido. Então, a possibilidade de prejuízos e perdas é inerente a qualquer atividade econômica, tendo o risco do crédito como uma das suas características fundamentais. É necessário que se faça uma avaliação dos riscos existentes em qualquer operação de crédito.

O objeto de estudo em questão procurará buscar argumentos para explicar como uma instituição financeira, ao conceder crédito a uma empresa, estipula critérios e exigências na concessão de crédito, buscando evitar a inadimplência. E também como a falta de cumprimento desses critérios ou sua má avaliação, pode resultar em não pagamento do tomador à instituição, ou seja, a ocorrência de inadimplência.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

Analisar os critérios utilizados pelos bancos de desenvolvimento e bancos comerciais e múltiplos na concessão de crédito para evitar a inadimplência.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Caracterizar as principais organizações bancárias que concedem crédito empresarial;
- b) Descrever os critérios e exigências feitas por bancos comerciais e múltiplos e bancos de desenvolvimento;
- c) Avaliar as diferenças e as particularidades das principais instituições, comparando os dois tipos de instituições pesquisadas;
- d) Averiguar se há níveis diferentes de inadimplência nos bancos pesquisados.

1.3 Metodologia

Visando o alcance dos objetivos propostos, adotou-se uma metodologia de trabalho para fazer frente às propostas deste estudo.

1.3.1 Caracterização da pesquisa

Esta pesquisa caracteriza-se pela abordagem através de pesquisa descritiva, pois segundo Rudio (1985, p.55) descreve que, na pesquisa descritiva “... *o pesquisador procura conhecer e interpretar a realidade, sem nela interferir para modificá-la*”. A abordagem é caracterizada pela revisão literária e a verificação da coerência ou não dos achados práticos com os argumentos teóricos discutidos pelos autores. A análise descritiva procura descrever, observar os fenômenos existentes, procurando descrevê-los, classificá-los e interpretá-los.

1.3.2 Técnicas de coleta e de interpretação dos dados

Os dados coletados foram de dois tipos: primários e secundários. Os dados primários serão coletados mediante a realização de entrevistas informais com os indivíduos ligados às áreas estudadas e análise documental das principais instituições a serem pesquisadas, que foram o Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina (BADESC) e o Banco Santander. A escolha das duas instituições deu-se ao fato da facilidade de obtenção dos dados pertinentes a este estudo. Os dados secundários foram obtidos através de relatórios de atividade de outras publicações das organizações, consulta a revistas e jornais especializados, artigos científicos, dissertações e teses.

CAPÍTULO II

REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Este capítulo sintetiza a pesquisa bibliográfica feita sobre o tema concessão de crédito empresarial, primeiramente descreve os tipos de crédito existentes, seus limites, políticas e linhas de crédito, e finalmente descreve as metodologias de análise utilizadas na concessão do crédito.

2.1 Conceito de Crédito

O crédito é uma relação de confiança, pois quando se concede um crédito, está se confiando em alguém, onde merecer crédito significa merecer confiança. Esta relação de confiança tem uma expectativa de que o valor emprestado retorne na sua integridade após decorrido o tempo estipulado, então crédito, como afirma Schrickel (1997: p.25) *“é todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte de seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado”*.

A concessão de crédito num banco consiste em emprestar um certo capital à determinada empresa ou pessoa, colocando à disposição determinado valor monetário em um determinado momento, mediante promessa de pagamento futuro, cuja retribuição será dada pela taxa de juros, onde o recebimento poderá ser antecipado, periódico e ao final do período, juntamente com o principal emprestado.

2.2 Tipos de Crédito

- **Crédito Rural**

Segundo BACEN, o crédito rural tem como objetivo estimular os investimentos rurais feitos pelos produtores ou pelas cooperativas rurais, favorecer o custeio, a produção e a comercialização de produtos agropecuários, fortalecer o setor rural, notadamente no que se

refere a pequenos e médios produtores incentivar a introdução de métodos racionais no sistema de produção.

As atividades que podem ser financiadas por esse tipo de crédito são o custeio das despesas normais de cada ciclo produtivo, investimento em bens ou serviços cujo aproveitamento se estenda por vários ciclos produtivos e comercialização da produção.

Segundo Banco do Brasil, as instituições que operam com crédito rural são apenas os bancos comerciais e múltiplos com carteira comercial, através de recursos próprios, provenientes de 25% dos volumes médios de depósitos à vista e outros recursos compulsórios.

O crédito rural destina-se ao produtor rural (pessoa física ou jurídica) Cooperativa de produtores rurais e à pessoa física ou jurídica que, mesmo não sendo produtor rural, se dedique a uma das seguintes atividades:

- Pesquisa ou produção de mudas ou sementes fiscalizadas ou certificadas;
- Pesquisa ou produção de sêmen para inseminação artificial;
- Prestação de serviços mecanizados de natureza agropecuária, em imóveis rurais, inclusive para a proteção do solo;
- Prestação de serviços de inseminação artificial, em imóveis rurais;
- Exploração de pesca, com fins comerciais.

Segundo o BACEN, as exigências essenciais para a concessão de crédito rural são a idoneidade do tomador, apresentação de orçamento, plano ou projeto, exceto em operações de desconto de Nota Promissória Rural ou de Duplicata Rural, oportunidade, suficiência e adequação de recursos, observância de cronograma de utilização e de reembolso e fiscalização pelo financiador, ou seja, as mesmas exigências ou critérios de qualquer outro tipo de crédito.

▪ **Crédito Comercial**

É um crédito de sustentação da atividade econômica, visando suprir as deficiências momentâneas ou conjunturais de capital de giro. É caracterizado pelo elevado dinamismo de suas aplicações, apresentando em todas as suas linhas operacionais um fator comum, a necessidade imediata de recursos.

• **Crédito Industrial**

Consiste em empréstimo destinado a prover a conta corrente de pessoa jurídica, quando ocorrer saque superior ao saldo de depósitos, respeitado o limite de crédito contratado. Seu público é formado por empresas privadas, indústrias e prestadoras de serviços, etc. A operação é formalizada através de cédula de crédito bancário e a movimentação da conta ocorre por meio de cheque, não sendo disponibilizados cartão magnético ou garantia por folha. O limite é determinado conforme a capacidade de pagamento da empresa.

2.3 Princípios de Decisão e Concessão de Crédito

A importância da análise de crédito é fundamental, pois a lucratividade e permanência dos bancos no mercado estão relacionados aos critérios de seleção de seus clientes, pois o resultado do não recebimento de uma operação equivale à perda do valor emprestado e dos juros devidos, principal meio de lucro dos bancos. Logo, para evitar e se resguardar da inadimplência, as instituições credoras estipulam determinantes para as operações de crédito, descritas a seguir.

2.3.1 Determinação dos Limites de Crédito

O limite de crédito dado a um determinado cliente pode ser caracterizado pelo risco máximo que a instituição está disposta a correr com aquele cliente. Conforme afirma

Schriinckel (1997: p. 139), “o limite de crédito é o valor total do risco que o prestador deseja assumir no relacionamento com determinado cliente”. Portanto, é necessário que se definam critérios que atendam a dois objetivos: proteger a instituição e não comprometer os bons negócios. O quanto se deve conceder de crédito a um determinado cliente, segundo Silva (1988: p. 65) “é uma variável que decorre da política de crédito adotada, com vistas na diversificação e pulverização da carteira de crédito”. Os parâmetros para estabelecer limites de crédito podem ser classificados em três grupos, ainda segundo Silva (1988, p. 68):

- Parâmetros Legais: aquele cujo crédito está ligado às normas das autoridades monetárias;
- Parâmetros ligados à política de crédito: aquele relacionado com o tipo de política adotada pela Instituição frente aos objetivos desejados;
- Parâmetros Técnicos: está ligado diretamente às áreas técnicas de análise de crédito dos bancos, e consiste em apreciar uma proposta ou limite de crédito e emitir um parecer sobre a viabilidade do crédito.

Para definir o limite de crédito de determinada empresa são analisados alguns parâmetros:

a) Limite de crédito como função do Patrimônio Líquido (PL)

A instituição financeira define o limite de crédito de uma empresa em função de certo percentual do PL da empresa conforme sua classificação de risco:

Tabela 1: Parâmetros para estabelecimento de limite de crédito em função do PL

Categoria do Cliente	% do PL	Empresas com mais de 10 anos e clientes com menos de 3 anos	Empresas com mais de 10 anos e clientes com mais de 3 anos
A	25	30	35
B	20	25	30
C	15	20	25
D	5	10	15
E	0	0	0

Fonte: Silva, 1988, p. 73.

Restrições ao modelo: a empresa não paga dividendos com o PL, logo não é suficiente como único referencial. No caso de bancos pequenos e empresa de grande porte, o percentual sobre o PL pode ultrapassar os limites de recursos disponíveis pela Instituição, e também levar a uma concentração, aumentando os riscos.

b) Limite de crédito em função das vendas do cliente

O volume de vendas poderá servir como referencial complementar, permitindo uma comparação adicional.

Restrições ao modelo: leva em consideração operações somente a curto prazo, descartando as de longo prazo. Não é utilizado em empresas em fase de implantação por não possuir volume de vendas. Em suma, o método é muito pobre.

c) Limite de crédito como função do Capital Circulante Líquido (CCL)

Pressupõe que se o Ativo Circulante da empresa for maior que o Passivo Circulante, o CCL será positivo, representando assim uma folga financeira, tendo então a empresa capacidade de pagamento.

Restrições ao modelo: apresenta grande vulnerabilidade, não resiste a um questionamento mais técnico; é precário.

d) Limite de crédito em função da expectativa de geração de caixa

É feita uma projeção de caixa, uma estimativa de caixa futuro. É importante que se conheça o destino do recurso, e que se tenha um grau de segurança que o cliente é capaz de pagar.

2.3.2 Análise Econômico-Financeira

O objetivo desta análise feita através de informações das demonstrações contábeis é obter um entendimento da situação financeira da empresa, cujas peças contábeis poderão servir como base para a tomada de decisão do crédito. Segundo Schrinckel (1997, p.121) a

análise das demonstrações financeiras servem para detecção de problemas reais ou potenciais, permitindo localizar as chamadas áreas-problema. Os principais dados a serem verificados são os que refletem o nível de endividamento da empresa e o que estes representam nos recursos próprios da empresa, se a dívida está em maior concentração a curto ou a longo prazo, baseando-se no exercício anterior, observando se houveram modificações acentuadas, como aumento ou redução e alteração dos prazos, a capacidade de pagamento da empresa, a lucratividade, o fluxo de caixa e o ponto de equilíbrio.

Na análise de crédito a teoria existente baseia-se principalmente na análise retrospectiva e prospectiva das demonstrações contábeis. Segundo Gartner (1995), a análise retrospectiva compreende o comportamento histórico da empresa, onde se procura identificar uma conduta de desempenho que ajude a orientar suas ações futuras. Para tanto, os bancos em geral solicitam, no momento da análise, as demonstrações contábeis dos últimos três anos, além dos balancetes mais recentes. Na análise retrospectiva das demonstrações financeiras é aplicado o estudo dos índices de liquidez para avaliar a capacidade de pagamento que a empresa possui, o grau de endividamento, a lucratividade e rentabilidade e as análises horizontal e vertical.

Na análise prospectiva procura-se projetar o desempenho financeiro futuro da empresa através dos cálculos do ponto de equilíbrio, capacidade de pagamento através do cálculo da geração líquida de recursos e do demonstrativo do fluxo de caixa. Na estrutura de capitais devem ser observados, o resultado econômico do exercício, o Lucro Líquido que a empresa obteve, se houve evolução do Patrimônio Líquido. Deve-se observar também a evolução do capital, se aumentou ou diminuiu. Muitas vezes é tomado como base o saldo do Patrimônio Líquido e comparado com o montante lançado em relação ao risco interno e externo com outras instituições.

O fluxo de caixa para ser avaliado é necessário que se identifique o saldo das depreciações lançadas nas Despesas Operacionais e demais Despesas Não Operacionais, em que o resultado, lucro ou prejuízo deverá ser dividido em doze vezes, cujo valor obtido deverá ser suficiente para cobrir o desembolso estimado com a operação de crédito.

Para que se obtenha um manuseio fácil dos Balanços Patrimoniais, é extraído dos últimos três anos da empresa em análise um Balanço Sintético que proporcionará uma visão mais resumida das principais alterações nas contas.

2.3.2.1 Índices Econômico-Financeiros

Dentro desta análise econômico-financeira, está inserida a análise dos índices econômicos financeiros, cujos pilares são as demonstrações contábeis, as quais permitem vários tipos de análises, sendo que as principais são a análise vertical e a análise horizontal. Silva (1997, p. 214) diz que “*os índices financeiros são relações entre contas ou grupos de contas das demonstrações financeiras, que têm por objetivo fornecer-nos informações que não são fáceis de serem visualizadas de forma direta nas demonstrações financeiras*”. A análise horizontal é feita avaliando-se a evolução temporal dos itens que compõem a série de demonstrações contábeis. Exemplificando, a análise comparativa de dois balanços patrimoniais de uma empresa indicou que seu patrimônio líquido cresceu 10% no ano t1 em relação ao ano t0. Já a análise vertical consiste em calcular a participação de cada item da demonstração contábil em relação aos itens agregados, de cada período. Para ilustrar, cita-se a análise do demonstrativo de resultados de uma empresa que demonstrou um lucro líquido equivalente a 15% da receita operacional líquida.

O principal objetivo desse tipo de análise, do ponto de vista do analista de crédito, é o de verificar os indicadores de liquidez, endividamento e lucratividade/rentabilidade da empresa. Esses indicadores podem orientar na determinação da capacidade da empresa de produzir resultados para que os compromissos sejam honrados nos seus respectivos vencimentos. A caracterização destes índices é descrita a seguir:

I. Liquidez

Segundo Silva (1997, p.223) “*os índices de liquidez visam fornecer uma medida, ou melhor, um indicador de capacidade da empresa de pagar suas dívidas, a partir da comparação entre os direitos realizáveis e as exigibilidades*”.

Os índices de liquidez estão divididos em três, ainda segundo Silva:

- Liquidez geral: indica quanto à empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis a curto e longo prazo, para fazer face à suas dívidas totais. Sua interpretação é de que quanto maior melhor.

- **Liquidez corrente:** indica quanto à empresa possui em dinheiro, em bens e em direitos realizáveis no curto prazo, comparando com suas dívidas a serem pagas no mesmo período. A interpretação é de que quanto maior melhor.
- **Liquidez seca:** indica quanto à empresa possui em dinheiro, em aplicações financeiras a curto prazo e em duplicatas a receber, para fazer face ao seu passivo circulante. A sua interpretação é a mesma das anteriores, isto é, quanto maior melhor.

II. Endividamento

É a combinação de capitais próprios com os capitais de terceiros. Segundo Silva (1997, p.219) para a empresa é importante o uso de capitais de terceiros na medida em que o lucro gerado pelos ativos for superior ao custo da dívida. Entretanto o analista externo à empresa vai observar o risco provocado pelo endividamento. A interpretação do índice para o analista financeiro, cujo objetivo é avaliar o risco da empresa, é no sentido de que quanto maior, pior, ou seja, quanto maior o endividamento da empresa, maior é o seu risco.

III. Rentabilidade/Lucratividade

Em qualquer segmento, ressalvadas as empresas tipicamente de fins não-lucrativos, como associações e fundações, entre outras, não há empresa que possa abrir mão do lucro em suas atividades. São conhecidos como índices de retorno, segundo Schrinckel, também conhecidos como índices de rentabilidade ou lucratividade, que indicam qual retorno que o empreendimento está propiciando. Como afirma Schrickel (1997, p.280) “*o mínimo que uma empresa que qualquer investidor almeja é uma margem de lucro que seja compatível com o risco assumido e o custo de oportunidade dos recursos do mercado*”. Os quocientes mais utilizados para o cálculo deste índice são: o acréscimo de vendas, a margem bruta que indica qual é a rentabilidade primária (bruta), a margem operacional que indica qual é a rentabilidade estritamente operacional da empresa, o índice operacional que indica quanto custa à empresa fabricar e colocar seus produtos de mercado, a margem líquida operacional que indica qual é a rentabilidade da empresa após consideradas as despesas financeiras, o custo financeiro médio que a empresa paga em instituições financeiras, dentre outras.

Schrinckel (1997, p. 127), através de um sistema de pontuação atribui os seguintes níveis de liquidez, endividamento e rentabilidade, apresentado na tabela 2:

Tabela 2: Níveis dos índices de liquidez, rentabilidade e endividamento

ÍNDICES		INSATISFATORIO	REGULAR	BOM
Liquidez	Corrente	Menor que 1,00	Entre 1,00 e 1,25	Maior que 1,25
	Seca	Menor que 0,60	Entre 0,60 e 0,90	Maior que 0,90
	Geral	Menor que 1,30	Entre 1,30 e 1,50	Maior que 1,50
Rentabilidade	Margem Bruta	Menor que 20%	Entre 20% e 40%	Maior que 40%
	Margem Operacional	Menor que 10%	Entre 10% e 25%	Maior que 25%
	Margem Líquida	Menor que 5%	Entre 5% e 10%	Maior que 10%
Endividamento	Capital Próprio/Terceiros	Menor que 0,50	Entre 0,50 e 1,00	Maior que 1,00
	Passivo Total/Ativo Total	Maior que 0,70	Entre 0,70 e 0,50	Menor que 0,50

Fonte: Schrinckel, 1997.

A utilização dos índices pode ser feita de duas formas: comparando-os aos índices de outras empresas individualmente ou agregadas no setor de atuação, ou analisando-se sua evolução temporal. A comparação com os índices de outras empresas permite comparar a atual empresa em relação à concorrência, estabelecendo os pontos fortes e fracos e orientando assim as ações necessárias para melhorar ou manter o desempenho da empresa. Já a evolução temporal dos índices serve para identificar o desempenho da empresa no decorrer dos anos também serve como forte referencial para analisar as projeções de resultados futuros (análise de índices aplicada às projeções de resultados).

IV. Ponto de Equilíbrio

Para analisar um crédito, as instituições financeiras necessitam possuir dados básicos sobre a estrutura de custos e receitas da empresa em questão, pois esta estrutura pode sinalizar o desempenho esperado dos negócios da empresa. Então, a análise do ponto de

equilíbrio é muito importante para atender a esse requisito, pois procura determinar o nível de operações que a empresa precisa sustentar para cobrir seus custos operacionais, bem como indicar a lucratividade obtida a diversos níveis de vendas e custos, ou seja, trata de determinar o ponto onde os custos totais se equivalem às receitas totais, delimitando a área de lucratividade da empresa.

V. Fluxo de Caixa

O fluxo de caixa na análise de crédito é importante, pois tem o papel de indicar a real capacidade de pagamento dos débitos da empresa. O fluxo de caixa, de forma bastante simples, consegue explicar de onde vieram e para onde foram os recursos da empresa. O fluxo de caixa segundo Blatt (1962, p.71) é *“um ativo da empresa que se pode acelerar e melhorar, mediante uma estratégia adequada de concessão de crédito”*.

A maioria dos métodos da engenharia econômica, aplicados na avaliação de projetos de investimentos utiliza o conceito de fluxo de caixa, calculando em geral o valor presente líquido (VPL) e a taxa interna de retorno (TIR).

VI. Geração Líquida de Recursos

A geração líquida de recursos demonstra qual a participação das despesas financeiras e da amortização do principal do financiamento concedido a uma empresa em relação aos recursos que esta empresa gerará com este incremento. Geralmente o nível aceitável pelas instituições financeiras é um comprometimento de até 50% da geração líquida de recursos. Para isso são feitas projeções anuais onde são analisados os resultados a partir da sobra líquida, não podendo as despesas financeiras juntamente com a amortização ultrapassar o percentual aconselhável.

2.3.3 Análise da Atividade do Cliente

O objetivo desta análise é ter uma visão global do cliente, para que se possa determinar se o empreendimento do cliente em questão é estável e viável. Isto porque podem ocorrer problemas que não são facilmente detectáveis, do tipo entrada de um forte

concorrente no mercado, problemas setoriais, medidas governamentais, alterações climáticas, desestabilização da moeda etc. Pois, como afirma Blatt (1962, p.78) fatores como estes podem causar um declínio nas vendas, nos lucros e no fluxo de dinheiro do cliente. O crédito concedido para clientes cuja atividade concentra-se em um só produto, os quais não possuem capacidade de se ajustar a mudanças, legislação, economia e outros, podem vir a ser um cliente inadimplente.

Outro fator bastante importante, no caso de se tratar de um grupo empresarial e não uma só empresa, diz respeito às interferências nas políticas de gestão e de negócios das empresas controladas pelo grupo empresarial, onde podem apresentar um risco adicional a ser avaliado. Logo, ao analisar um grupo empresarial deve-se analisar o cadastro das empresas que o compõe e a análise econômico-financeira dos dados consolidados do grupo.

Blatt aponta vários pontos importantes a serem observados pelo analista como a adaptação do estudo das estratégias empresariais, procurando identificar as perspectivas de competitividade dos negócios, se o produto é de boa qualidade, se os concorrentes são mais eficazes, se há uma alta concentração de clientes em uma área geográfica em particular, se depende de um único fornecedor, se as vendas encontram-se limitadas a poucos consumidores, os planos de expansão existentes, os tipos de seguro que a empresa possui, os equipamentos se estão atualizados e em boas condições e a localização, se esta se encontra adequada à empresa.

2.3.4 Análise da Ficha Cadastral

Para analisar um crédito, segundo Blatt (1962, p.37) “... *há necessidade de um arsenal de dados que permita ao analista tomar um posicionamento firme e rápido*”.

As informações de referências são pesquisadas diretamente junto às fontes mencionadas pelo postulante ao crédito, tais como instituições financeiras com que mantém operações e fornecedores. Paralelamente, a pesquisa é estendida a Cartórios de Títulos e Protestos e ao Serviço de Proteção ao Crédito. Também é importante a busca de informações diretamente junto a empresas especializadas em informações cadastrais, dentre as quais destaca-se a SERASA - Centralização dos Serviços de Bancos S.A.

A análise cadastral se constitui num dos mais importantes tópicos da análise de crédito. Os documentos exigidos para elaboração de uma ficha cadastral são fundamentais, pois irão comprovar as informações que o solicitante de crédito declara. Blatt coloca que após o fornecimento da documentação o analista terá que checar a veracidade das informações. A ficha cadastral mal elaborada, geralmente resulta em danos para o credor. No intuito de evitar possíveis fraudes, é necessário que se verifique os seguintes itens:

- Razão Social: verificar se é idêntico aos documentos apresentados, como contrato, CNPJ, balanços, etc;
- CNPJ: verificar através dos documentos apresentados;
- Data da Constituição: verificar se é igual à data de início das atividades;
- Ramo de Atividade: verificar se é compatível com a mercadoria que está adquirindo;
- Endereço: verificar se este endereço será o de uma eventual cobrança futura, e anotar o nome dos responsáveis pelos pagamentos;
- Telefone: anotar principalmente o telefone da tesouraria ou do encarregado pelos pagamentos;
- Denominação Comercial: é o nome fantasia da empresa;
- Capital Inicial: são os valores constituídos para a formação da empresa, verificando sempre o percentual de formação do capital social de cada sócio;
- Capital Integralizado: verificar se algum dos sócios deixou de integralizar o capital, onde deve ser citado no contrato social e nas suas alterações;
- Capital de Giro: informações sobre o que a empresa tem de capital menos o que tem a pagar. É a disponibilidade financeira da empresa em gerir seus negócios. Para isso é necessário que se confirme o capital declarado com a soma do Disponível no Ativo (caixa, depósitos bancários, etc) mais o Realizado (mercadorias e contas a receber) menos o Exigível no Passivo (contas a pagar);
- Número de Empregados: mostra a avaliação parcial do volume de recursos da empresa, avaliado juntamente com os demais dados do negócio;
- Valor da Folha de Pagamentos: permite avaliar o giro comercial do negócio, ou seja, vendas muito menores que o estoque indicam problemas de

comercialização e imobilização parcial do capital de giro, e vendas perto do limite de estoque indicam rotação rápida da mercadoria e boa comercialização, atentando-se sempre para a margem de lucro alcançada, pois de nada adianta se desfazer do estoque sem uma margem de lucro bem projetada;

- Valor do Ativo Imobilizado: são os bens e direitos destinados à manutenção da empresa (terrenos, construções, máquinas, equipamentos, etc), logo se a empresa tiver esse valor elevado em relação ao seu Patrimônio Líquido (lucro) estará imobilizando boa parte do capital de giro disponível;
- Bens Imóveis: verificar se não estão livres ou não de ônus;
- Referências Bancárias e Comerciais: atentar para as referências informadas, pois informarão aqueles que possuem boas relações, procurar outras fontes de informações;
- Participação em outras empresas: verificar o percentual da participação e o conceito dessas empresas no mercado;
- Principais sócios: verificar os nomes, datas de nascimento, cargo na empresa e percentual de cada um na participação do capital social;
- Pessoas autorizadas a comprar em nome da empresa: solicitar a relação e a assinatura das pessoas responsáveis para conferência, e também ficar com a cópia da procuração;
- Assinatura do proponente ou seu procurador autorizado: conferir através de sua identidade, contrato social ou procuração.

Segundo Blatt (1962, p.42) o cadastro deve ser renovado periodicamente, pelo menos anualmente, bem como dos sócios e administradores da empresa.

2.3.5 Análise da Situação de Mercado

A análise da situação de mercado de uma determinada empresa verifica a sua competitividade, objetivando determinar o perfil competitivo. Os indicadores expostos são baseados no estudo das estratégias empresariais. Estes indicadores foram formulados a partir de seis grupos de informações, segundo Gartner (1995):

- Produto/Mercado: a análise produto/mercado foi dividida em onze indicadores que procuram estabelecer as forças e fraquezas possuídas pela empresa nas suas relações com o mercado. Quanto maior a pontuação geral da análise produto/mercado, mais fortes são os aspectos relacionados às políticas de marketing e de produto.

A tabela 3 ilustra a análise de produto/mercado através de indicadores avaliativos com pontuação para cada um deles:

Tabela 3: Análise Produto/Mercado

Análise Produto/Mercado	Intervalo de Avaliação	Nota
Evolução das Vendas	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Evolução da Participação no Mercado	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Segmentação do Mercado	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Localização do Mercado	Ruim[0-1-2-3-4-5]Ótima	
Canais de Distribuição/Logística	Ruim[0-1-2-3-4-5]Ótima	
Grau de Concentração de Clientes	Alto[0-1-2-3-4-5]Baixo	
Conceito Marca/Lealdade/Satisfação do Cliente	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Qualidade, Preço	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Periodicidade do Lançamento de Novos Produtos	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Políticas de Preços e Descontos	Fraca[0-1-2-3-4-5]Forte	
Periodicidade das Pesquisas de Mercado	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	

Fonte: Gartner, 1995.

Nesta análise de produto e mercado, através de suas variáveis, na evolução das vendas é observado se houve ou não um acréscimo nos níveis de venda observados ao longo do período, igualmente na evolução da participação e segmentação de mercado. Quanto à localização são verificadas a adequação da localização da empresa, no que diz respeito a transportes, se fica perto de fornecedores etc. No item canais de distribuição e logística são avaliados se a empresa possui técnicas de distribuição de produtos, de que maneira esta distribuição é realizada e se é eficaz ou não. O grau de concentração de clientes irá mostrar se a empresa encontra-se dependente de somente alguns clientes, denotando o grau de risco em que a empresa está exposta. Já no conceito da marca e satisfação do cliente é verificado se a empresa possui bom conceito no setor que atua, e quanto maior melhor. Também é

verificada a periodicidade de lançamento de novos produtos, demonstrando se a empresa possui capacidade para inovar e colocar no mercado novos produtos freqüentemente, fator essencial para um mercado competitivo, sendo que quanto menor este período, melhor.

- **Perspectivas Setoriais:** contém uma adaptação da análise da atratividade da indústria. A pontuação máxima desses indicadores indica que o ramo da indústria no qual a empresa está inserida é salutar às atividades da empresa.

A tabela 4 apresenta indicadores que irão avaliar as perspectivas de um determinado setor:

Tabela 4: Perspectivas Setoriais

Perspectivas Setoriais/Indústria	Intervalo de Avaliação	Nota
Evolução do Mercado	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Evolução dos Produtos	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Situação Econômico-Financeira - Empresas	Péssima[0-1-2-3-4-5]Ótima	
Evolução dos Custos no Setor	Alta[0-1-2-3-4-5]Baixa	
Barreiras para Entrada no Setor	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Variabilidade da Demanda	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Infra-Estrutura do Setor	Péssima[0-1-2-3-4-5]Ótima	
Exposição à Competição Internacional	Alta[0-1-2-3-4-5]Baixa	
Grau de Desenvolvimento Tecnológico	Baixo[0-1-2-3-4-5]Alto	
Produtividade e Utilização do Capital	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	

Fonte: Gartner, 1995.

Neste contexto, para melhor elucidar o que realmente significa os intervalos descritos na tabela 3, onde intervalos entre baixo e alto, quanto maior a nota melhor é o resultado, e no intervalo entre alto e baixo, quanto menor a nota melhor é o resultado. Já no intervalo entre péssimo e ótimo, quanto maior for a nota melhor o resultado.

- **Adequação Estratégica:** contém indicadores que exprimem a capacidade de adaptação da empresa às tendências de mercado. Nessa fase é importante identificar em qual estratégia competitiva a empresa se enquadra, e quais suas disponibilidades para adaptação às mudanças do mercado.

A tabela 5 mostra através de suas variáveis a capacidade da empresa em se adequar á mudanças:

Tabela 5: Adequação Estratégica

Adequação Estratégica	Intervalo de Avaliação	Nota
Adequação Entre Baixo Custo (Padronização) e Diferenciação (Flexibilidade)	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Adequação Verticalização/Diferenciação	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Portifólio de Negócios da Empresa	Fracos[0-1-2-3-4-5]Forte	
Adequação dos Planos de Expansão	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	

Fonte: Gartner, 1995.

Nos resultados obtidos, quanto maiores forem as notas melhores serão os resultados.

- **Qualidade e Produtividade:** mostra os indicadores relativos aos itens operacionais. A nota máxima atribuída a esses indicadores mostra que as capacidades internas operacionais estão devidamente fortalecidas para atingir as estratégias competitivas fixadas.

A tabela 6 ilustra as capacidades operacionais da empresa para fazer frente às estratégias competitivas estabelecidas:

Tabela 6: Qualidade e Produtividade

Qualidade & Produtividade	Intervalo de Avaliação	Nota
Sistema de Produção/Especializações		
Técnicas e de Fabricação	Ineficiente[0-1-2-3-4-5]Eficiente	
Programa de Qualidade/Implantação ISO	Insuficiente[0-1-2-3-4-5]Suficiente	
Nível Tecnológico de Produto/Processos	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Velocidade de Inovação dos Produtos	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Infra-Estrutura Interna	Ruim[0-1-2-3-4-5]Ótima	
Situação Energética	Crítica[0-1-2-3-4-5]Estável	
Disponibilidade de Insumos	Crítica[0-1-2-3-4-5]Estável	
Investimentos Pesquisa/Desenvolvimento	Alto[0-1-2-3-4-5]Baixo	
Índice de Defeitos dos Produtos	Alto[0-1-2-3-4-5]Baixo	

Qualidade & Produnvidade	Intervalo de Avaliação	Nota
Índice de Desperdício de Insumos	Alto[0-1-2-3-4-5]Baixo	
Uso da Capacidade Instalada	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Programas Manutenção Preventiva/Corretiva	Ineficiente[0-1-2-3-4-5]Eficiente	

Fonte: Gartner, 1995.

Nos casos de ineficiência versus eficiência, insuficiente versus suficiente e crítica versus estável, quanto maior a nota melhor, ou seja, mais eficiente, mais suficiente e mais estável encontra-se a empresa. E no caso dos intervalos entre alto e baixo, quanto maior a nota melhor é o resultado, e nos intervalos de alto e baixo, quanto menor a nota melhor é o resultado.

- Capacidade Gerencial, Organizacional e de Recursos Humanos: as informações sobre a capacidade gerencial da empresa, organizacional e de recursos humanos expressam a capacidade dos quadros de pessoal administrativo, técnico e operacional.

A tabela 7 apresenta a capacidade dos funcionários de todos os níveis hierárquicos da organização:

Tabela 7: Capacidade Gerencial da Organização

Capacidade Gerencial/Organiz./R.H.	Intervalo de Avaliação	Nota
Imagem Empresarial	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Experiência dos Administradores	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Visão de Negócios	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Riscos Societários/Sucessão	Baixo[0-1-2-3-4-5]Alto	
Grau de Profissionalização Administração	Baixo[0-1-2-3-4-5]Alto	
Organização da Empresa e Flexibilidade Estrutural	Ruim[0-1-2-3-4-5]Ótimo	
Nível de Informatização	Baixo[0-1-2-3-4-5]Alto	
Atualização da Contabilidade	Baixa[0-1-2-3-4-5]Alta	
Sistema de Custos	Adequado[0-1-2-3-4-5]Inadeq.	
Gestão de RH e Políticas de Treinamento	Fraca[0-1-2-3-4-5]Forte	

Fonte: Gartner, 1995

Nos intervalos entre baixo e alto, ruim e ótimo e fraco e forte, quanto maior a nota melhor é o resultado. E no intervalo de adequado e inadequado, quanto menor a nota melhor o resultado.

Após terem sido atribuídas notas aos seis grupos de indicadores, cada qual geram uma nota média baseada na aplicação do cálculo da média aritmética simples. Logo, é criada uma tabela onde são atribuídos os pesos para cada um dos grupos de informações. A pontuação máxima traduz uma forte capacidade competitiva da empresa.

A tabela 8 exprime a média dos grupos analisados anteriormente, revelando a nota final que irá mostrar a capacidade competitiva da empresa.

Tabela 8: Grupo de informações

Grupo de Informações	Nota Média	Peso
Análise Produto/Mercado		
Análise dos Fatores de Competitividade		
Análise das Perspectivas Setoriais/Indústria		
Análise da Adequação Estratégica		
Análise da Qualidade & Produtividade		
Análise da Capacidade Gerencial, Organiz. e R.H.		
Nota Final da Análise da Competitividade (Avaliação => Baixa[0...5]Alta)		

Fonte: Gartner, 1995

No resultado final, quanto maior a for a média melhor é, ou seja, demonstra que a empresa possui forte capacidade competitiva.

2.3.7 Análise do Risco

O risco é algo que está ligado ao futuro, não existe risco passado. Ou seja, só existe risco em decisões que se irá tomar. Mas necessita-se de informações do passado para avaliar o risco existente em determinada operação. Gitman (1978, p.283) diferencia risco de incerteza, onde *“o risco existe quando quem toma decisões puder estimar as probabilidades relativa a vários resultados. Distribuições probabilísticas objetivas baseiam-se*

normalmente em dados históricos”, já incerteza “*existe quando quem toma decisões não tem nenhum dado histórico a partir do qual possa desenvolver uma distribuição probabilística...*”. As operações com crédito têm como objetivo rentabilizar um capital empregado, ou seja, capta-se recursos com quem tem estes em excedente e empresta aos quem tem déficit de recursos. Ao emprestar o dinheiro não se tem a certeza que irá recebê-lo. Existe o risco do tomador não honrar a operação realizada. Os bons resultados de uma instituição que opera com crédito, depende da correta avaliação dos riscos a que estão sujeitos os capitais por ela emprestados. Abrangem aspectos variados, e podem ser classificados em riscos internos e externos.

Segundo Silva (1997, p.97) os riscos internos são aqueles referentes a acontecimentos e fatores internos à empresa, como:

- *Ligados à produção e ao produto*: são aqueles que provocam alterações no ciclo da produção, vinculadas à falta de matéria-prima, dependência de importação de matéria-prima etc.
- *Ligados à administração da empresa*: numa administração familiar existe a dependência geralmente somente de uma pessoa, e na ausência da mesma, a empresa poderá ficar em situação difícil;
- *Ligados à estrutura de capitais*: onde as empresas dependentes de capitais de terceiros fica muito vulnerável à decisão dessas pessoas;
- *Ligados à liquidez*: quanto maior o endividamento da empresa, maior será o nível de riscos para os recursos emprestados, e se a empresa está devendo, corre o risco de insolvência, pois pode não dispor de recursos suficientes para saldar seus compromissos.

Os riscos externos, ainda segundo Silva (1997, p.98) são aqueles ligados a fatores de natureza política, macroeconômica, etc., que embora alheios à esfera de decisões da empresa, influem diretamente no seu desempenho, como:

- *Ligados a medidas políticas e econômicas*: são aquelas que afetam diretamente a economia do país, refletindo no poder de compra da população, na oferta e demanda e no nível de preços em geral, influenciando no poder de pagamento das empresas;
- *Ligados a fenômenos naturais e imprevisibilidades*: diz respeito a fenômenos como chuva ou seca, refletindo nas safras agrícolas, atingindo a oferta e demanda dos

produtos, que podem ser consumidos ou usados como matéria-prima, aumentando os preços e conseqüentemente os custos das empresas;

- *Ligados ao mercado*: o mercado pode não absorver a produção prevista, ou concorrentes lançar produtos mais competitivos, causando sérios problemas às empresas.

Os negócios com clientes de maior risco oferecem rentabilidade maior, porém as possibilidades de perdas são também proporcionalmente maiores. Assim, a menor rentabilidade oferecida pelos negócios de menor risco é compensada com a vantagem de menor incidência de perda a que os negócios estão sujeitos, concluindo então, que negócios que representem riscos elevados não deverão ser realizados, pois a probabilidade de inadimplência é bem elevada. Em seu estudo, Eloy (1999: p.46) afirma que *“é necessário que as instituições gerenciem seus riscos de modo que os mesmos sejam resultados de um conjunto de diretrizes e políticas de crédito fortemente articulados com as perdas que estas instituições estão dispostas a assumir”*.

Por este motivo, as instituições direcionam suas políticas de crédito, de modo a reduzir o risco de inadimplência, utilizando-se de critérios pré-estabelecidos que nortearão as análises de maneira a evitar que o tomador não tenha realmente capacidade de saldar o compromisso assumido, ou seja, a maneira de amenizar os riscos de inadimplência é colocando critérios na concessão dos empréstimos.

As instituições financeiras brasileiras, através de determinação do BACEN, utilizam na análise ou na definição de limites de crédito, o conceito de *ratings* no qual são atribuídas notas a determinado grupo de indicadores da situação geral da empresa. Um exemplo de rating, cujos resultados são extraídos após análise de determinados indicadores da situação da empresa resulta nos seguintes conceitos: A - Excelente, com solidez total; B - Boa, mas as condições de mercado implicam algum risco; C - Empresas com problemas de crédito, necessitando garantias líquidas, como duplicatas de boas empresas, títulos ou faturas; D - De alto risco; E - Não analisado.

2.3.8 Análise das Garantias

Segundo Silva (1997, p.319) as garantias estão divididas em reais e pessoais, e seu montante/valor depende da avaliação da operação feita pelo analista de crédito.

As garantias reais são aquelas que envolvem máquinas e equipamentos, terrenos e construções, cauções de títulos e duplicatas. A garantia é realizada pelo registro de documentos num cartório público, isso no caso de garantias pertencentes ao ativo. Enquanto os itens referentes ao ativo permanente são registrados como hipoteca para os bancos financiadores, as cauções de títulos e duplicatas devem ser dadas em regimes permanentes em função do prazo do empréstimo.

As garantias pessoais são aquelas que se resumem à promessa de contra-prestação, onde na maioria dos casos, o credor contenta-se com a garantia comum representada pelo patrimônio presente e futuro do devedor, avalista ou fiador.

Mas segundo Blatt (1962, p. 19) "*a maior e mais eficaz garantia de crédito está na adequada análise do crédito*" Como regra geral, as garantias devem ser consideradas como complemento do crédito, uma alternativa para o caso de dificuldades de recebimento do crédito concedido.

2.4 Políticas de Crédito

Segundo Jucius apud Silva (1988, p. 40) "*... as políticas proporcionam orientação uniforme e consistente nos casos de problemas, questões ou situações que se repetem frequentemente*", cujo objetivo básico é a orientação das decisões de crédito para fazer frente as objetivos estabelecidos. Serve como um guia para a decisão de crédito, rege a concessão de crédito e a orienta para o objetivo desejado, porém não executa a concessão, apenas orienta.

Silva (1988: p. 41) expõe que os bancos tendem a ter critérios rigorosos na concessão de crédito, pois o prejuízo de não recebimento do capital emprestado numa operação de crédito representa a perda deste capital, diferentemente das empresas que operam com uma margem de lucro bruta em torno de 40 a 50%.

As políticas de crédito de um banco abrangem as taxas de juros aplicadas, os prazos, as garantias e o nível de risco existente em cada tipo de operação.

As instituições de crédito tem políticas diferentes umas das outras, onde a política de uma determinada instituição estabelece como prioridade a maior rentabilidade, então sua política direciona-se para clientes com risco médio, ou até mesmo para clientes com risco elevado. Mas se a segurança for dada como prioridade, a seleção dos clientes terá grande importância e a política será direcionada para clientes com menor risco. Logo, a taxa de juros aplicada está diretamente relacionada ao grau de exposição ao risco que a instituição estará exposta.

Após ter exposto anteriormente todos os critérios que determinam a análise de crédito, alguns pontos são de suma importância para uma boa análise. São sinais de alerta que Blatt (1962, p.91) coloca como sendo sinais de perigo que a empresa demonstra, cujo analista tem que observar atentamente:

- Identificar a capacidade do cliente para responder às mudanças nos cenários político, econômico e setorial;
- Observar a alteração de fornecedores, pois as empresas não costumam ter esta prática;
- Mudanças significativas nas práticas contábeis, em relação á exercícios anteriores, podem significar que o cliente esteja escondendo algo;
- Usualmente, quando uma empresa tem problemas financeiros, a primeira obrigação que deixa de cumprir é aquela de natureza tributária ou assemelhada, portanto o analista deverá cercar-se de comprovação de que a empresa quita pontualmente tais obrigações;
- Observar as empresas que realizam pedidos superiores a seu consumo normal e que, em princípio, não tenham sido causados por pressão comercial ou de mercado;
- Atenção quando a empresa abre diversos tipos de negócio em curto espaço de tempo;
- Cuidado com empresas que possuem diversas alterações significativas em seu contrato ou estatuto social;
- Atenção especial às empresas que alteram freqüentemente a composição de seu quadro social;
- Cuidado com uma empresa altera constantemente de contador, e finalmente,

- Cuidado especial deve ser tomado quando uma empresa altera freqüentemente os seus auditores independentes.

2.5 Principais produtos de crédito para pessoa jurídica

Os principais produtos de crédito oferecidos pelas instituições financeiras às empresas, segundo Silva (1997, p.331) são:

- **Desconto de Duplicatas**

Operação em que uma empresa deixa duplicatas para serem descontadas na sua data de vencimento, e em troca leva o crédito antecipadamente. Esta operação é a preferida pelos bancos, devido a sua garantia e rapidez na análise do crédito. Seu prazo médio é de geralmente 30 dias.

- **Capital de Giro**

Operação com contrato, que permite alongar os prazos de pagamento (bem acima do prazo médio de 30 dias considerado no Desconto de Duplicatas), chegando a 90 dias, 180 dias e mais. As garantias normalmente são representadas por duplicatas caucionadas, cuja soma total pode chegar a representar 150% do valor do contrato. Estas duplicatas, quando pagas, são creditadas numa conta caução, sem talão de cheques, podendo esses valores serem total ou parcialmente resgatados pelo cliente, desde que se faça a reposição de mais títulos e que o Banco dê a sua aceitação a este movimento. De qualquer forma, o vencimento dos novos títulos entregues em caução deverão ocorrer em pelo menos cinco dias antes do vencimento do contrato, por forma a que o seu valor produza o efeito inicialmente estabelecido em contrato.

- **Conta Garantida**

Limite concedido mediante contrato, normalmente por 60 a 90 dias e com garantias semelhantes às do Capital de Giro. Chegado o vencimento, em condições normais, os títulos dados em caução quitarão o contrato. Em casos especiais, o banco estudará outras garantias, que proporcionarão no vencimento a normal quitação do contrato.

- **Cheque Especial**

Trata-se de uma modalidade bastante divulgada. No caso da pessoa jurídica, ela funciona de forma semelhante à conta garantida, dando cobertura a eventuais saques a descoberto na conta-corrente.

- **Hot Money**

É uma operação de curtíssimo prazo, para resolver questões emergenciais, normalmente de um dia, havendo bancos que praticam até 15 dias e mais. Esta operação hoje quase que se restringe às Mesas Operacionais. A garantia mais utilizada é o aval.

- **Leasing**

Modalidade de financiamento de longo prazo, muito interessante para viabilizar a aquisição de veículos, máquinas e equipamentos. Deve-se tomar especial atenção com o VRG - Valor Residual Garantido.

- **ACC - Adiantamento sobre Contratos de Câmbio**

É uma linha de crédito essencialmente de incentivo às exportações. O valor a ser recebido com os produtos exportados é adiantado em moeda nacional - integral ou parcialmente. As operações são controladas pelo Banco Central, que compara o valor das mesmas com o valor das exportações.

- **Vendor**

É uma das linhas de crédito mais utilizadas por empresas que vendem a prazo. Consiste no adiantamento, mediante uma taxa de desconto, de valores das vendas a prazo em troca de titularidade nos recebíveis. Ou seja, a instituição financeira que realizar o vendor antecipará o recebimento dos valores das vendas a prazo para a empresa que cederá o recebível à instituição financeira. No entanto, como o risco de crédito é da empresa, a instituição financeira pode cobrar uma taxa de desconto muito baixa.

- **FINAME/BNDES (repasse)**

É utilizado recurso do BNDES, onde não incide Imposto sobre Operações de Crédito (IOF) e o prazo para começar a pagar quando a empresa começar a gerar receita e é destinado a aquisição de máquinas e equipamentos, veículos de carga e implementos agrícolas, melhoria da produtividade do solo e recuperação de pastagens. Além disso, uma parte necessária para o capital de giro pode ser incluída no valor do financiamento.

- **Resolução 63**

O empréstimo é caracterizado pela flexibilidade no pagamento e agilidade na formalização de operação. O repasse de reais é indexado na variação cambial acrescido de taxas de juros. Não há prazo mínimo nem incidência de IOF, e o capital de giro é indexado em moeda estrangeira, normalmente em dólar norte-americano.

- **Crédito Rural**

São destinados recursos financeiros para empresas que atuam na agropecuária e possuem quatro diferentes tipos de modalidades: o Custeio Agrícola destinado ao ciclo produtivo das lavouras e o Custeio Pecuário destinado às despesas de manutenção de exploração; o Investimento Agrícola e Pecuário, fixo e semifixo, como por exemplo a aquisição de bovinos, calagem, reforma e construção de benfeitorias; Comercialização (Empréstimos do Governo Federal e desconto de notas promissórias) e finalmente o Crédito à Cooperativas destinado a adiantamento e fornecimento à associados.

- **Comprar**

É destinado à aquisição de produtos com pagamento à vista diretamente aos seus fornecedores, onde o Banco recebe da empresa à prazo, resultando na obtenção de melhores condições de pagamento, taxas e prazo junto aos fornecedores.

- **CDC**

São financiadas as vendas a prazo para os clientes da empresa, onde os clientes terão prazos maiores para pagar, e a empresa, que escolhe as condições de pagamento e aumenta suas vendas sem onerar o capital de giro.

CAPÍTULO III

DESCRIÇÃO DAS INSTITUIÇÕES PESQUISADAS

Este capítulo descreve as principais características dos bancos pesquisados, BADESC e Santander, bem como seus respectivos históricos. Mostra também quais os principais produtos oferecidos por estas instituições, descrevendo o roteiro das operações de crédito solicitadas.

3.1 Bancos de Desenvolvimento

3.1.1 Conceito

Segundo Diamond apud Borba (1999, p.28), banco de desenvolvimento pode ser definido como *“instituição financeira fundamentalmente interessada em capital de empréstimo a longo prazo”*, acrescentando que os bancos de desenvolvimento têm como principais objetivos a concessão de capital e o suprimento da capacidade empresarial quando estes estiverem em falta, um ou ambos requisitos para o desenvolvimento econômico de uma determinada região ou país. Aborda também duas características importantes dos bancos de desenvolvimento: os investimentos governamentais e os relacionados com o setor privado. Os investimentos governamentais, aponta Damond que *“os governos criaram instituições para planejar, financiar e executar projetos ou programas de investimento por conta do governo”*. E quanto aos investimentos do setor privado estabelece que os bancos de desenvolvimentos devem promover primeiramente os setores primários da economia para servir de catalisadores de investimento.

Segundo Gartner (1995) os bancos de desenvolvimento atuam no financiamento a projetos de iniciativa privada e de infra-estrutura, utilizando-se dos recursos provenientes de organismos de fomento das áreas estadual e federal.

Os recursos provenientes da área federal originam-se do Sistema Nacional de Apoio Financeiro ao Desenvolvimento, que é integrado pelo Banco Central, BNDES, CEF - Caixa

Econômica Federal, por órgãos setoriais e entidades ou fundos especializados, como a FINEP - Financiadora de Estudos e Projetos, o FINAME - Financiamento Nacional de Máquinas e Equipamentos, entre outros. As diretrizes emanadas de órgãos setoriais, como Ministérios e Institutos, determinam as características dos repasses dos fundos, tais como: a seleção dos setores de destino, as prioridades, as condições dos financiamentos quanto a prazos, carências, juros e montantes máximos a aplicar.

Os recursos repassados pela esfera estadual provêm do Sistema Estadual de Apoio ao Desenvolvimento, o qual agrega principalmente as Secretarias de Planejamento, Fazenda, Indústria e Comércio e Agricultura. Os programas criados por esse sistema estadual objetivam viabilizar projetos através da identificação de oportunidades de investimentos, estudos de pré-viabilidade, promoção empresarial, divulgação, assistência técnica e financiamento.

Os bancos de desenvolvimento diferem dos demais bancos, pois esses se restringem à operações de caráter comercial. As operações de caráter comercial são impróprias em termos de prazo e condições, quando os propósitos são desenvolvimentistas. Os projetos que visam o desenvolvimento econômico podem significar longo período de maturação, elevados riscos de pioneirismo, intenção declarada de romper pontos de estrangulamento e solução de problemas sociais contemplando medidas e decisões próprias de governo.

3.1.2 Histórico

Os bancos de desenvolvimento, segundo Gartner (1998, p.42) tiveram sua origem logo após a Segunda Guerra Mundial, onde os países buscavam um desenvolvimento econômico mais acelerado. Isso ocorreu em função da crescente busca por um desenvolvimento econômico mais acelerado, o qual visava uma maior aproximação aos estágios de desenvolvimento alcançados pelo Primeiro Mundo. No Brasil, essa idéia foi disseminada no governo de Getúlio Vargas, com a criação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE) em 1952, que anos após passou a se chamar Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) tornando-se o principal órgão

de execução de política de investimentos do Governo. A regulamentação da reforma bancária dividiu as instituições financeiras em grupos, onde os bancos comerciais passaram a operar com depósitos a vista e a prazo, de curto e médio prazo, e na concessão de empréstimos também de curto e médio prazo. Os empréstimos de longo prazo ficaram na incumbência dos bancos de desenvolvimento. Após a criação do BNDES, surgiram os bancos regionais, como o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), tendo suas áreas de atuação restritas à determinada região, no caso do BRDE nos três estados do Sul. Por sua vez surgiram bancos estaduais de desenvolvimento, como o Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina (BADESC), dando apoio aos interesses econômicos exclusivamente do Estado de Santa Catarina.

3.1.3 Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina - BADESC

Caracterização

O BADESC é um banco de desenvolvimento criado pelo governo do Estado em 1973 e transformado em Agência Catarinense de Fomento S. A., e tem como objetivo fomentar projetos econômicos de interesse do Estado, promovendo o desenvolvimento, operando tanto com o Sistema BNDES quanto com órgãos estaduais, como as Secretarias de Planejamento, Fazenda, Indústria e Comércio, e Agricultura.

Segundo Gartner (1998, p.106) sua estrutura operacional é regida pela Diretoria de Operações, onde possui uma estrutura descentralizada, constituída da matriz, em Florianópolis, e de coordenadorias regionais instaladas nas principais cidades do Estado, cujas coordenadorias são responsáveis pela oferta dos financiamentos e também pelo monitoramento da evolução das informações cadastrais das empresas em seu raio de ação. Essas coordenadorias regionais estão instaladas em Blumenau, Joinville, Criciúma, Lages, Chapecó, Caçador e na Grande Florianópolis. As coordenadorias regionais possuem Grupos de Análise de Projetos responsáveis pela constante atualização das informações das empresas cadastradas e definir limites de crédito de no máximo US\$ 1 milhão. Esse limite é destinado a cada empresa, e diversas operações podem ser automaticamente financiadas nas

coordenadorias regionais, desde que seu somatório atinja no máximo o pré-fixado. Os pedidos de financiamento que excedem esse limite são analisados na matriz do banco.

O faturamento do BADESC, nos últimos dois anos ficou em torno de 42 milhões de reais, possui sete agências no Estado e somou no último ano um total de operações de crédito de 25.756 milhões de reais, tendo um lucro líquido de 7.366 milhões de reais.

3.2 Bancos Comerciais e Bancos Múltiplos

3.2.1 Conceito

Segundo designação do Banco Central do Brasil (BACEN), banco comercial “é instituição financeira privada ou pública. Tem como objetivo principal proporcionar o suprimento oportuno e adequado dos recursos necessários para financiar, a curto e médio prazos, o comércio, a indústria, as empresas prestadoras de serviços, as pessoas físicas e terceiros em geral. A captação de depósitos à vista, livremente movimentáveis, é atividade típica do banco comercial. Deve ser constituído sob a forma de sociedade anônima e na sua denominação social constar a expressão Banco”. Segundo o Manual de Normas e Instruções (MNI) do BACEN, os bancos comerciais são intermediários que recebem o dinheiro do público e o emprestam àqueles que dele necessitam com o fim de multiplicar a circulação da moeda, o chamado multiplicador da moeda.

3.2.2 Histórico

Os bancos, segundo Fotuna apud Eloy (1995: p.87), coloca que são instituições mais populares e pela sua abrangência, as mais importantes. No Brasil, os bancos surgiram no Período Imperial, cujo modelo adotado foi o Europeu, e tinham como atividades básicas às operações de depósitos e empréstimo e tinham como principais características a austeridade e a nobreza, pois as gerências praticamente não tinham contato com os clientes. Essa situação estende-se até meados do século XX. Mas com a implantação da indústria e com ela a euforia do pós-guerra, houve grandes alterações na economia brasileira, ampliando assim o sistema bancário. Em 1964, houve uma ampla reforma promovida pelo governo brasileiro, extinguindo a antiga Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC) que tinha sido criada em 1945 com o objetivo de exercer um controle monetário mais amplo que

anteriormente à Inspeção Geral de Bancos, cujo objetivo era fiscalizar as instituições financeiras. Então em 1964, o Governo Federal promulgou a Lei 4595, dita Lei da Reforma Bancária, e assim delineando o sistema bancário dos dias atuais. De acordo com a Lei Brasileira de Reforma Bancária (Lei 4.595/64) “são consideradas instituições financeiras aquelas entidades públicas e privadas que tem primária ou secundariamente as atividades de captação, o ato de intermediação (de recursos financeiros)”. Na época o foco principal era a especialização de instituições financeiras, e tinham como órgão regulador o Conselho Monetário Nacional (CMN) e o Banco Central do Brasil, que faziam o seu papel de forma abrangente, pois ainda não havia sido constituída a Comissão de valores Mobiliários (CVM). A partir da Reforma Bancária, os bancos passam a ser a principal peça do SFN, operando em todas as modalidades de intermediação financeira, e marca o início do crescimento do número de instituições financeiras no país, tendo assim reflexos positivos no desenvolvimento econômico. A evolução do sistema bancário pode ser encontrada na legislação brasileira, cujas alterações se deu inicialmente na Lei de Reforma Bancária (1964), dentre elas a divisão entre bancos comerciais e de investimento. Entretanto, a Resolução Nº 1.524 do BACEN de 1988 permitiu a operação de bancos múltiplos.

Então, de acordo com sua segmentação nos mercados, a classificação dos bancos nos dias atuais pode ser descrita da seguinte forma:

- Bancos de Negócio: dedicam-se à intermediação de grandes operações tradicionalmente conhecidos como de engenharia financeira;
- Bancos de Atacado: trabalham com poucos clientes, porém grandes, no sentido de captação de recursos;
- Bancos de Varejo/Comerciais: trabalham com grande público, muitos clientes e independem do tamanho;
- Bancos de desenvolvimento: suas atividades são voltadas para o financiamento à empresas, vinculados ao desenvolvimento do país.
- Bancos Múltiplos: atuam em múltiplas carteiras, ou seja, as que não são operadas pelos bancos comerciais, pelos bancos de investimentos, pelos bancos de desenvolvimento, pelas sociedades de crédito imobiliário.

Os bancos desenvolvem uma larga escala de atividades, desde a tradicional de captação e empréstimo até operações mais complexas como investimento no mercado de

capitais. Estão divididos em bancos comerciais, isto é, aqueles envolvidos com atividades fundamentais de recebimento de depósitos, pagamentos ordenados pelos clientes e financiamentos de várias formas, e em bancos de investimentos, que exercem várias funções, envolvidas não só em atividades bancárias essenciais mais também exerce outras atividades, como câmbio de moedas, mercado de ações e derivativos, etc.

3.2.3 Banco Santander

Caracterização

O banco Santander é considerado um banco múltiplo. Sua trajetória iniciou-se em 1857 com a sua constituição na cidade que lhe deu o nome, na Espanha. E em 1950 inicia-se o processo de expansão internacional do Santander. Em 1966 o Banco instala-se na Argentina, Cuba, Inglaterra, México e Panamá. Quatro anos após, em 1970 torna-se o primeiro banco espanhol presente na Comunidade Econômica Européia, ao instalar filiais em Londres, Paris e Frankfurt. Expande-se na América do Norte, Central e do Sul: Estados Unidos (Nova York), Porto Rico, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, República Dominicana, Chile e Uruguai. É o primeiro banco espanhol a ter sua rede ligada por um sistema de teleprocessamento. Em 1986 Dr. Emilio Botín assume a Presidência, a terceira geração da família no comando do Banco, trazendo grandes inovações, inclusive a globalização do Santander. De 1989 a 1993 duplica a base de clientes, resultado da criação de produtos inovadores e diversificação de fontes de lucro. Em 1994 o Banco adquire o controle acionário do Banesto (Espanha) e se transforma no primeiro banco da Espanha. Em 1995 investe em alianças estratégicas na Europa e inicia uma participação forte na América Latina (Banco de Santiago e o Tornquist, no Chile). Em 1996 adquire o Banco Osorno (Chile), Banco Sur e o Banco Asunción (Paraguai) e BCH Porto Rico. Em 1997 adquire o Banco da Venezuela, o InverMexico e o Bancoquia e o Invercrédito (Colômbia), Banco Río (Argentina) e entra no Brasil adquirindo o Banco Geral do Comércio. Em 1998 adquire o Banco Noroeste (Brasil), o Banco de Santa Cruz e o Banco Galicia (Espanha). Em janeiro de 1999 é anunciada a fusão entre o

Banco Santander e o Banco Central Hispano. Essa negociação causa forte impacto no cenário financeiro mundial e, principalmente, europeu:

- O Banco Santander Central Hispano - BSCH torna-se o grupo financeiro líder na Espanha;
- Um dos maiores bancos em capitalização de mercado da região do Euro;
- É a maior instituição financeira internacional presente na América Latina.

Em 2000 adquire o Conglomerado Financeiro Meridional, e o controle acionário do Banespa, e no mesmo ano adquire o Serfin (México).

3.3 Linhas de Crédito do BADESC

O BADESC possui várias linhas de crédito, algumas com recursos próprios e outras com recursos de outras instituições. As principais linhas de crédito são:

a) Programa de Desenvolvimento Tecnológico Industrial e Programa de Desenvolvimento Tecnológico Agropecuário – PDTA e PDTI

Tem como objetivo o desenvolvimento tecnológico para a geração de novos processos e produtos. Possui incentivos fiscais definidos no Artigo 4º da Lei Federal N. 8.661/93, que prevê:

- Dedução de até 8% do IR devido, com despesas de pesquisas e desenvolvimento de produtos;
- Isenção do IPI sobre máquinas e equipamentos destinados à pesquisa e ao desenvolvimento tecnológico;
- Depreciação acelerada de máquinas e equipamentos destinados a P&D, para efeitos de apuração do IR;
- Dedução como custo ou despesa operacional, de bens intangíveis destinados a P&D, para apuração do IR;

- Crédito de 50% do IR ou redução de 50% do IOF, sobre valores remetidos ou creditados no exterior a título de royalties, assistência técnica e serviços especializados, por transferência de tecnologia;

b) Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade – FGPC

É destinado às operações a serem realizadas com as micro e pequenas empresas, e médias empresas exportadoras, observando os percentuais abaixo discriminados, constituindo-se de garantias reais sobre o valor não garantido pelo referido Fundo:

Tabela 9: Operações de crédito

PORTE	RISCO MÁXIMO FGPC (%)	VALOR DO CRÉDITO (%)
Micro e Pequena Empresa	80	30*
Médias Empresas Exportadoras ou Produtoras de Insumo	70	30*
Operações BNDES-Exim Pré-Embarque Especial realizadas com Microempresas	60	50
Operações BNDES-Exim Pré-Embarque Especial realizadas com Pequenas e Médias Empresas	50	30*

Fonte: BADESC

* 30% do valor do faturamento anual da empresa beneficiária.

c) Operações no âmbito do BNDES

- **BNDES Automático:** programa de apoio a micros e pequenas empresas: os limites para Microempresa são de no mínimo R\$10.000,00 e máximo R\$100.000,00, e pequena o mínimo de R\$10.000,00 e máximo de R\$1.000.000,00. Os beneficiários são a indústria, comércio e serviços, exceto empresas do setor agropecuário. As finalidades são para implantação, expansão, realocização e modernização de

atividades produtivas e de infra-estrutura; capacitação tecnológica; treinamento, formação e qualificação profissional.

- **BNDES Programa Automático** (limitado a R\$ 7.000 mil): os beneficiários são as empresas privadas e pessoas físicas residentes e domiciliadas no país como indústria, comércio e serviços e atividade agropecuária. Tem como finalidade a implantação, expansão, realocização e modernização de atividades produtivas e de infra-estrutura; capacitação tecnológica; treinamento, formação e qualificação profissional.
- **BNDES AUTOMÁTICO PRONAF** (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar): os recursos são operacionalizados via Integradoras. Os beneficiários são os produtores rurais. Tem por finalidade investimentos na propriedade rural.
- **BNDES AUTOMÁTICO – PMAT** (Programa de Modernização da Administração Tributária e da Gestão dos Setores Sociais Básicos): os beneficiários são os municípios com receita própria economicamente explorável ou de aumento significativo da produtividade do gasto, especialmente nos setores sociais básicos. Tem por finalidade: a modernização da administração tributária e a melhoria da qualidade do gasto público dentro de uma perspectiva de desenvolvimento.
- **BNDES – EXIM Pré-Embarque**: tem por finalidade a produção de bens a serem exportados e comercialização de bens no exterior. Os beneficiários são as empresas exportadoras de bens.
- **BNDES - EXIM Pré-Embarque Especial**: tem por finalidade a produção de bens a serem exportados, limitados ao aumento das exportações do período base. Os beneficiários são as empresas exportadoras.
- **BNDES - EXIM Pós-Embarque**: tem por finalidade apoiar a exportação de bens e/ou serviços obedecida à legislação que disciplina o financiamento à exportação. Os beneficiários são as empresas exportadoras de bens e/ou serviços, incluindo trading company e empresa comercial exportadora.
- **BNDES FINEM – PMQES** (Programa de Modernização e Qualificação do Ensino Superior): tem por finalidade a ampliação e modernização de instalações e equipamentos das universidades. Os beneficiários são as instituições de ensino públicas ou privadas.

- **BNDES AUTOMÁTICO Programa de Apoio ao Setor de Autopeças:** tem por finalidade financiar ativos fixos de qualquer natureza, capital de giro associado ao investimento fixo, despesas pré-operacionais, gastos relativos a desenvolvimento de produtos, processos e ferramentais relacionados ao projeto, inclusive aquisição e transferência de tecnologia, desenvolvimento e implantação de sistemas de qualidade. Os beneficiários são as empresas produtoras de Autopeças, com faturamento destinado majoritariamente ao setor automotivo.
- **BNDES AUTOMÁTICO Programa de Turismo:** tem por finalidade apoiar empreendimentos do setor de Turismo, de modo a contribuir para o desenvolvimento desta atividade, em regiões com potencial. Os beneficiários são as empresas privadas de controle nacional ou estrangeiro, de qualquer porte.

d) Operações no âmbito do FINAME (Financiamento à Aquisição de Máquinas e Equipamentos)

- **FINAME - Linha Especial de Financiamento Agrícola:** tem por finalidade a aquisição de implementos agrícolas e manutenção ou recuperação de máquinas, tratores e equipamentos agrícolas. Os beneficiários são o produtor rural e empresas agropecuárias.
- **FINAME Concorrência Internacional :**tem por finalidade financiar a produção e comercialização de máquinas e equipamentos que estejam requerendo condições de financiamento compatíveis às ofertadas para congêneres estrangeiras em tomadas de preço ou concorrências internacionais. Os beneficiários são as empresas em geral.
- **FINAME Agrícola:** tem por finalidade a aquisição de máquinas e equipamentos agropecuários. Os beneficiários são o produtor rural e empresas agropecuárias.

e) PRODEC - Programa de Desenvolvimento da Empresa Catarinense

Sua finalidade destina-se a implantação, expansão ou reativação. Tem como beneficiários o setor industrial.

- **PRODEC AUTOMOTIVO** - Programa de Desenvolvimento Automotivo Catarinense: tem como finalidade a implantação, expansão, reativação ou importação. Seus beneficiários são as indústrias montadoras de automóveis e indústria de autopeças.
- **PRODEC AGROINDUSTRIAL** - Programa de Desenvolvimento Agroindustrial Catarinense: tem por finalidade a implantação, expansão ou reativação. Os beneficiários são as empresas ou cooperativas ligadas a empreendimentos agroindustriais ou agroflorestais.
- **PRODEC TÊXTIL** - Programa de Desenvolvimento Têxtil Catarinense: tem por finalidade a implantação, expansão ou reativação das indústrias têxtil, de confecções e calçados.

f) PRO-FDM - Programa Operacional do Fundo de Desenvolvimento Municipal

Tem por finalidade a infra-estrutura econômica e social dos municípios que tem como beneficiários as prefeituras Municipais e Empresas Privadas Concessionárias e/ou Permissionárias.

g) FINEP

- **FINEP/ ADTEN**: é um programa de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico à empresas nacionais para o financiamento de estudos e projetos. Tem por finalidade os projetos de desenvolvimento de produtos e processos.
- **FINEP/ AUSC** - Programa de Apoio aos Usuários de Serviços de Consultoria: tem por finalidade a realização de estudos e projetos de pré-investimentos.
- **FINEP/AGQ** - Programa de Apoio ao Controle de Qualidade: tem por finalidade a implantação de Sistemas de Qualidade.

3.3.2 Roteiros para pedidos de financiamentos: abertura de processo

Os processos de financiamento do BADESC seguem um cronograma abaixo descrito conforme informações colhidas da Instituição:

1. o empresário, vislumbrando as oportunidades de mercado, planeja o seu investimento, certificando-se de sua viabilidade e dos recursos necessários (humanos, tecnológicos, financeiros, etc.);
2. certo da viabilidade da oportunidade de investir, o empresário procura um dos escritórios regionais do BADESC e manifesta ao seu Gerente Regional o projeto que se apresenta, bem como informações gerais sobre a empresa;
3. o Gerente Regional certifica-se das informações sobre a empresa, solicitando, se for o caso, que o empresário preencha o formulário "Informações Iniciais para Fins de Financiamento", agendando uma visita à empresa para averiguação;
4. ao mesmo tempo, o Gerente Regional pesquisa suas fontes referenciais, como Banco Central do Brasil, SERASA, SCI/Equifax, fórum judicial, e outras fontes;
5. somente se, avaliando estas informações, o Gerente Regional considerar que o projeto apresentado, e o perfil da empresa e empresário têm condições mínimas para enquadrar-se em um dos programas operacionais do BADESC, o Gerente Regional entregará então ao empresário uma via da carta consulta no padrão do BADESC, ou da fonte de recursos, para ser preenchida e devolvida com todos os documentos pertinentes para ser protocolada no BADESC - não há como abrir-se um processo sem a totalidade dos documentos necessários.

3.3.2.1 Tramitação das Operações

Segundo BADESC, cada solicitação de crédito por parte das empresas segue um roteiro descrito a seguir:

- **Avaliação Preliminar:** após a abertura do processo a Gerência Regional do BADESC é feito um enquadramento preliminar para certificar-se da situação cadastral da empresa e das formalidades documentais.
- **Análise de Solicitação de Crédito:** uma vez enquadrado o projeto, é designado o grupo de análise que se desloca até a sede da empresa para avaliação dos vários aspectos exigidos pelas agências de fomento, incluindo às questões econômica, financeira, jurídica, de garantias, contrapartida no projeto com recursos dos

empresários, estudo de mercado, etc. Para a agilização desta etapa é imprescindível que a empresa propicie todas as informações necessárias ao grupo de análise.

- **Decisão sobre a Operação:** concluída a análise, o parecer é encaminhado ao Comitê de Crédito, o qual se manifesta para subsidiar o processo decisório da Diretoria. Após a apreciação, o empresário é cientificado da decisão.
- **Contratação do Financiamento:** aprovada a operação pelos organismos de fomento, o BADESC formula o instrumento contratual, cabendo ao cliente as providências relativas às certidões negativas indispensáveis, por força de lei, à assinatura do mesmo, bem como o atendimento dos compromissos de capitalização da empresa, da contrapartida do financiamento e outros, como o competente registro do instrumento contratual e das garantias, e a contratação do seguro. Essa etapa, que tem uma participação decisiva do empresário, pode ser agilizada através do empenho no atendimento das condicionantes e das atividades junto aos cartórios.
- **Liberação dos Recursos:** cumpridas as formalidades da contratação, o BADESC encaminha à fonte de recursos a solicitação da liberação da primeira parcela, na forma do cronograma do projeto aprovado.
- **Comprovação da Aplicação:** a comprovação da aplicação de cada parcela, na forma do projeto aprovado é efetuada mediante a observância às cláusulas contratuais, destacando: comprovação físico/financeira, suficiência de garantias e cobertura de seguro, e atendimento às condicionantes necessárias à liberação da parcela subsequente do cronograma.

3.4 Linhas de Crédito do Santander

As linhas de crédito para empresas oferecidas pelo Santander são:

- Cheque Especial
- Conta Garantida
- CredGiro (capital de giro)
- FINAME/BNDES (repasse).

- Resolução 63
- Crédito Rural
- Compro
- CDC
- Leasing ou Arrendamento Mercantil Financeiro
- Títulos Descontados (desconto de duplicatas)

- TriCash: o Banco adianta o valor dos cheques que a empresa recebeu de seus clientes pré-datados, agenda estes cheques e os deposita nas datas marcadas, antecipa o valor das faturas do cartão VISA.

- ChequeCash Eletrônico: o Banco antecipa as vendas pré-datadas da empresa por meio de cartão de débito. A empresa assina um único contrato, e a antecipação pode ser feita por telefone.

- CredCash Visa: antecipa até 100% das faturas de Cartão de Crédito VISA, é assinado um único contrato e a antecipação pode ser feita por telefone.

3.4.1 Roteiros para pedidos de financiamentos: abertura de processo e tramitação das operações

O processo inicia-se com a visita do gerente à empresa solicitadora do crédito, onde o gerente através de entrevistas com os sócios irá detectar as deficiências da empresa e a enquadrar nas linhas de crédito oferecidas pelo Banco. Passando este processo, a empresa entra com uma solicitação de uma ou mais linhas de crédito do Banco. Após, esta solicitação é encaminhada ao analista de crédito da regional juntamente com todos os documentos necessários para a análise do crédito solicitado. Por sua vez, faz a toda análise, com suas respectivas considerações e encaminha à gerência, com a devida resposta.

CAPÍTULO IV

CRITÉRIOS PARA A CONCESSÃO DE CRÉDITO NAS INSTITUIÇÕES

Neste capítulo são abordados os critérios utilizados pelos bancos, BADESC e Santander na concessão de crédito às empresas. Descreve também as diferenças e particularidades nos critérios estabelecidos pelas duas instituições. E finalmente, sintetiza um pouco a inadimplência do último ano (2001) no âmbito geral, bem como nas instituições pesquisadas.

4.1 Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina - BADESC

Para a concessão de crédito no BADESC são analisados nove critérios descritos a seguir, segundo a Gerência de Operações do Banco:

4.1.1 Caracterização da Empresa

São analisados os seguintes itens:

- Histórico
- Abrangência e relevância de sua inserção na economia (local, regional, nacional e internacional)
- Posição relativa no setor
- Produtos
- Localização e situação (empresa, unidades, projeto)
- Performance de atividade (faturamento, produção)
- Número de empregados
- Fatores determinantes da decisão do investimento
- Relevância do impacto do investimento sobre a empresa e sobre o mercado.

4.1.2 Situação Cadastral

São analisados os seguintes itens:

- BADESC (se for cliente)
- Bancos, Fornecedores, SERASA e SISBACEN
- Registro de ações judiciais (SAJ)
- Referências locais
- Histórico de comportamento
- Conceito conclusivo

4.1.3 Capacidade da Empresa

Determinar a capacidade da administração da empresa em gerir o negócio nos níveis atuais e projetados, analisando-se os seguintes itens:

- Estilo de liderança e modelo de gestão
- Tradição, conhecimento do setor e capacidade de enfrentamento de crises
- Formação e capacitação dos administradores
- Planejamento estratégico
- Estrutura Organizacional
- Ferramentas de Gestão
- Qualificação do tratamento da informação
- Integração das informações

4.1.4 Situação Econômico-Financeira

Analisar a situação econômico-financeira da empresa pelo exame e checagem dos registros contábeis (ou gerenciais) e emitir um diagnóstico conclusivo dessa situação em termos de satisfatória ou insatisfatória. Para isso, são analisados os seguintes pontos:

- Análise da evolução do faturamento nos últimos 36 meses (no mínimo);
- Análise vertical/horizontal dos números de balanço patrimonial e demonstração de resultados dos 03 últimos exercícios e do balancete recente;
- Análise dos principais indicadores de estrutura de capital, lucratividade e rentabilidade e dos indicadores de gerenciamento de ciclos operacional e financeiro (prazos médios);
- Comparação dos indicadores com as médias de referência do setor (se disponíveis) e avaliação das tendências nos períodos examinados;
- Conciliação do endividamento bancário registrado pela empresa e a posição do Sisbacen.

Os principais indicadores econômico-financeiros analisados são os índices de liquidez e geração líquida de recursos utilizados para identificar o grau de capacidade de pagamento da empresa. A geração líquida de recursos será mencionada logo a seguir na análise prospectiva. E finalmente, endividamento e lucratividade que se configuram como análise retrospectiva.

Os índices de liquidez são:

a) *Liquidez Geral*: é o mais importante de todos os índices de liquidez. Um índice acima ou igual a 1,00 é fundamental para dar tranquilidade para cobrir todo o seu passivo real (passivo circulante + exigível de longo prazo). Empresas com índices abaixo de 1,00 certamente merecem atenção especial, pois demonstram que vem operando descoberta, e provavelmente possuem um alto grau de endividamento o que poderá afetar as projeções de resultado;

b) *Liquidez Corrente*: embora importante, não identifica nenhuma perspectiva de longo prazo, período este fundamental nas análises de projeto. Seu principal objetivo é identificar o grau de capacidade de pagamento no curto prazo. Em empresas que possuem índices abaixo de 1,00 é importante estar atento em suas despesas financeiras que certamente serão elevadas, como exemplo, desconto de duplicatas para antecipar receitas e conseqüentemente saldar seus compromissos de curto prazo. Outra conseqüência da insuficiência deste índice pode causar é a liquidação de estoques a preços inferiores de mercado como forma de gerar recursos, o que certamente influenciará em seus índices de lucratividade;

c) *Liquidez Seca*: demonstra a capacidade da empresa em pagar suas dívidas totais excluindo-se a conta estoque. Este índice exclui os estoques porque dentro do Ativo Circulante esta conta é a que possui menor liquidez, ou seja, é a mais difícil em se transformar em dinheiro. Em uma retração de mercado a empresa pode ter sérios problemas de distribuir seus produtos acarretando grandes estoques e certamente grandes prejuízos. Este índice é o mais sensível de acordo com a atividade da empresa. Dependendo do setor, este índice pode ser menor que 1,00 e aceito normalmente pelos técnicos do BADESC. Por exemplo, em empresas que atuam em grandes atacados ou até mesmo supermercados que atuam no varejo, por mais que sua logística seja "*just in time*" o item estoque será sempre representativo no total de suas contas e certamente estas empresas operam normalmente com índices menores do que 1,00.

No item endividamento, é importante destacar que o ideal na análise dos índices financeiros, e não apenas neste índice isolado, é que esta seja comparada com outras empresas do mesmo setor. Ou seja, analisar empresas de fruticulturas, de plásticos, de móveis etc, de modo que se possa ter uma visão de competitividade entre elas. De um modo geral sabe-se que o comprometimento de 50% de capital de terceiros (índice de 0,50) na participação total do ativo é saudável. Um índice de 0,60 (60%) e 0,70 (70%) pode ser aceito nas análises, desde que comprovada a capacidade de pagamento nas projeções de DRE. Acima deste índice e se no caso existir grandes financiamentos de longo prazo provavelmente a empresa terá problemas em seu fluxo de caixa e certamente com a inclusão das despesas financeiras e do principal a ser financiado inviabilizará a operação. Uma ferramenta de análise de risco na qual é consideravelmente importante, trata-se do *Fator de Insolvência de Kanitz*, que demonstra o grau de solvência da empresa através de uma combinação de índices, onde Kanitz atribui pesos a cada índice.

No que diz respeito à lucratividade e a rentabilidade são analisados conforme o setor em que a empresa está inserida. Cada setor possui um percentual de rentabilidade, e este percentual é que serve como base para a análise deste item pelo BADESC. No setor industrial os percentuais ficam em torno de 5% a 8%. No setor de serviços os percentuais variam entre 10% a 15%. E finalmente no setor comercial, o percentual fica em torno de 10%. Tomando como base estes números, são avaliados conforme o setor pertinente.

Na análise prospectiva são olhados os seguintes pontos: capacidade de pagamento da empresa através da geração líquida de recursos, o fluxo de caixa e o ponto de equilíbrio.

A geração líquida de recursos é considerada um dos índices mais importantes avaliados pelo BADESC. Na realidade este índice demonstra qual a participação das despesas financeiras e da amortização do financiamento no BADESC em relação à geração líquida de recursos, ou seja, o comprometimento deve ser analisado com os desembolsos atuais e futuros. O BADESC aceita um comprometimento de até 50% da geração líquida. Por exemplo: se uma empresa ao final da projeção anual obteve uma sobra líquida de R\$ 100.000,00 as despesas financeiras com o BADESC acrescido da amortização do principal não poderão passar de 50.000,00, caso contrário a direção do BADESC avalia o projeto como arriscado, tendo grandes chances do cliente tomar-se inadimplente. Então, configura-se como o item mais rigoroso analisado pelo BADESC.

Através do fluxo de caixa é possível fazer prospecções da empresa, cujos itens inseridos no fluxo são:

- Ingressos (vendas, capital de sócios e outras receitas);
- Desembolsos (fornecedores, despesas operacionais, salários e encargos, impostos, financiamentos a longo prazo, financiamentos existentes);
- Fluxo do projeto: Ingressos (liberação do financiamento) e Desembolsos (aquisição de imobilizado e despesas pré-operacionais)
- Saldo (soma de ingressos, desembolsos e fluxo do projeto)

E finalmente o ponto de equilíbrio da empresa, que revela o percentual dos custos e despesas fixas em relação à margem de contribuição (Receita Total - Custos Variáveis). Teoricamente quanto menor melhor, pois em indústrias de um determinado setor que por algum motivo estiver passando por dificuldades, por exemplo, de mercado, tiver um baixo índice de ponto de equilíbrio provavelmente terão melhores condições de enfrentar crises do que aquelas que tiverem um alto índice em decorrência de uma grande quantidade de funcionários. Em geral, índices de ponto de equilíbrio entre 0,5 (50%) a 0,65 são perfeitamente aceitáveis, acima disto a empresa poderá, em uma eventual crise, ter problemas em cumprir seus custos fixos e conseqüentemente em saldar o compromisso com o BADESC.

A análise do ponto de equilíbrio feita pelo BADESC aborda os seguintes itens:

- Receita total;
- Custo total;
- Custos variáveis;
- Custos Fixos.

4.1.5 Situação do Mercado

Na situação de mercado, são analisados vários itens pertinentes a capacidade da empresa, como competitividade, planejamento de vendas etc como descritos abaixo:

- Capacidade de competição da empresa, vias de distribuição e divulgação e aspectos que indiquem com segurança a existência de mercado para seus produtos;
- Como a empresa planeja, organiza, implementa e controla os compostos de marketing (produto, preço, praça, promoção);
- Concorrentes , quem são, como atuam, onde atuam e qual o conhecimento que a empresa detém a respeito;
- Perfil do cliente – institucional, intermediário, consumidor final e qual a motivação de compra;
- Concentração e distribuição geográfica das vendas;
- Tamanho do mercado e comportamento (histórico e esperado) da oferta e demanda;
- Comportamento dos preços dos principais produtos e do mix de vendas;
- Aspectos decorrentes da execução do investimento (projeto):
 1. qual o efeito sobre os preços e o mix e vendas atual (produto inovador, novo, modificado ou idêntico)
 2. qual o mercado alvo
 3. qual o market-share planejado
 4. qual a área geográfica de atuação e como as vendas se distribuirão
 5. quais as oportunidades identificadas
 6. quais as dificuldades esperadas e ameaças (produtos importados, similares, sucedâneos)
 7. quais os fatores de diferenciação do produto
 8. qual o impacto em relação à estrutura atual em termos de estrutura de vendas e distribuição

4.1.6 Qualidade e Produtividade dos Produtos

Os níveis de qualidade e produtividade de uma empresa ou projeto são recomendados que se leve em consideração a qualidade e produtividade, que são mensuráveis e comparáveis em termos temporais e que podem usar padrões internos à

empresa, a projetos similares ou ao segmento de negócio. As características da qualidade são: especificação, custo, prazo e confiabilidade. A produtividade, no caso de um bem ou serviço, pode ser traduzida, em termos monetários, pela relação entre o valor econômico atribuído ao bem ou serviço e o custo dos insumos aplicados na sua produção. Pela fórmula:

$$\textit{Produtividade} = \textit{Valor/Custo dos Insumos}$$

Para que se obtenha uma melhoria da qualidade de um serviço ou produto é necessário que consiga uma redução dos custos através de uma redução nos erros, dos atrasos e melhor uso dos recursos. E por sua vez para que se obtenha uma melhoria na produtividade é necessário conquistar o mercado através de diferenciação, preços competitivos, boa imagem e boa relação custo-benefício.

4.1.7 Contrapartida do Financiamento

Identificar o mais precisamente possível as reais condições da empresa em termos da efetiva disponibilidade financeira para fazer frente às exigências de contrapartida aos recursos da operação de crédito. Observar com elevado nível de crítica o dimensionamento e cronograma de desembolsos do investimento, inclusive das necessidades de capital de giro adicional provocados pela mudança no nível de atividade.

Identificar, quantificando e qualificando as demais fontes de recursos de financiamento do investimento, enfatizando a compatibilidade de prazos e condições de acordo com a sua origem e aplicação.

4.2 Banco Santander

Segundo Gartner (1995, p.), a análise de crédito empregada pelos bancos comerciais é feita de forma bastante seletiva, onde os instrumentos de análise de crédito são basicamente as demonstrações financeiras, com suas respectivas análises e o próprio cadastro. A operação somente é realizada após a avaliação das garantias que lastrearão o financiamento, o que confirma uma certa elitização do crédito. Até mesmo quando se trata

do repasse das linhas de fomento do BNDES, a elitização ainda se encontra presente, pois as operações são feitas somente com clientes que já mantenham operações no curto prazo (como desconto de duplicatas, fechamento de contratos de câmbio etc.) há no mínimo três anos, ou seja, o repasse dessas linhas de fomento de órgãos governamentais é feito somente para clientes do banco, excluindo os demais.

A análise de crédito do Banco Santander é dividida em duas áreas distintas, segundo seu analista: a qualitativa e a quantitativa. A qualitativa compreende o produto, demanda e mercado, acionistas e gerentes e acesso ao crédito. A quantitativa compreende o lucro e rentabilidade, geração de recursos e solvência.

4.2.1 Produto, Demanda e Mercado

Neste item é analisada a posição da empresa do mercado, no tocante da competitividade, como ela está inserida neste meio, se é competitiva ou não. É verificada a concorrência local, se a empresa em questão está em condições de competir com as empresas concorrentes. É analisado também, o comportamento das vendas da empresa, se apresentaram crescimento ou declínio nos últimos meses. Outro fator importante analisado, os fornecedores da empresa, se ela é dependente de um ou mais fornecedores, ou seja, se há concentração ou não de fornecedores. Os clientes também são analisados, no que se refere ao tipo, se são bons clientes, se há concentração de consumidores, ou seja, se a empresa é dependente de poucos clientes etc. E finalmente é analisado o prazo de compra e venda dos produtos.

4.2.2 Acionistas, Gerentes

De acordo com o analista do Banco Santander, este tópico procura identificar o modelo de gestão em que a empresa está inserida, bem como seus acionistas e gerentes a administram. Como é sua estrutura, se é flexível ou não, ou seja, se ela se adapta às mudanças com rapidez, se seus gerentes e gestores possuem formação técnica e intelectual para administrar a empresa, qual o modelo de liderança que estes possuem, se a empresa possui planejamento estratégico, que ferramentas de gestão a empresa possui e se estão

integradas ou não. Todos estes requisitos formarão uma média de pontuação que o analista fará conforme as informações em que lhes foram passadas.

4.2.3 Acesso ao Crédito

Este critério diz respeito ao acesso ao crédito que a empresa solicitante tem com as demais instituições financeiras. Estas informações são obtidas através do Sistema do Banco Central (Sisbacen), no qual é verificado onde a empresa solicitante possui financiamento e se a mesma encontra-se em débito com alguma destas instituições. Neste contexto, a instituição credora possui variáveis importantes para avaliar o crédito em questão, como o grau de endividamento em que a empresa solicitante encontra-se no momento com as demais instituições e principalmente se a mesma encontra-se com suas dívidas em dia.

4.2.4 Lucros e rentabilidade

Este item refere-se à rentabilidade que a empresa apresenta. O fator de primordial importância analisada pelo Santander diz respeito aos índices de investimento que o país apresenta no momento da análise, ou seja, os índices de rentabilidade da poupança, aplicações, fundos. Baseando-se nestes índices, o banco avalia se aquele investimento terá melhor rentabilidade que os índices de investimento apresentados pelo mercado.

4.2.5 Geração de Recursos

Esta análise baseia-se em dados históricos extraídos das demonstrações financeiras. Verifica se a empresa apresenta capacidade de pagamento para cobrir seus custos, se está gerando recursos para o giro de capital necessário para cobrir as despesas existentes. Avalia o comportamento passado da empresa, extraindo deste histórico o seu futuro.

4.2.6 Solvência

Após feitas todas as análises qualitativas e quantitativas descritas acima, dá-se pontos que vão numa escala de 1 a 10, com pesos iguais para todas as variáveis, que são

produto, demanda e mercado, acesso ao crédito, lucros e rentabilidade e geração de recursos, porém, geralmente o analista é sempre mais criterioso e rigoroso na análise quantitativa, tornando-se a média estabelecida sempre mais rigorosa nesta área. Cada uma das seis variáveis em análise recebe uma pontuação que ao final resultará numa média final. Empresas com média menor que cinco, são consideradas empresas deficitárias, com dificuldades na liberação do crédito, porém há possibilidade de não reprovar o pedido, desde que apresente uma garantia real que se enquadre com o valor do financiamento. Empresas com média entre cinco e seis, que são em sua maioria, o financiamento terá chances de liberação, mas com garantia de aval dos sócios avalistas, analisando sempre a solvência do avalista enquanto pessoa física. E finalmente média acima de seis pontos, onde a empresa apresenta boas chances de aprovação.

4.3 Diferenças e Particularidades dos Critérios nas Instituições Pesquisadas

Uma das principais diferenças existentes nos bancos pesquisados são o período de duração dos créditos, ou seja, curto e longo prazo. Como já citado anteriormente, bancos de desenvolvimento por sua natureza possuem suas linhas de crédito principalmente a longo prazo, pois buscam desenvolvimento de uma determinada região as quais requerem prazos mais alongados. Já os bancos comerciais têm como principais linhas de crédito as de curto prazo, como é o caso do Santander, aqui pesquisado.

Os pontos em que os dois bancos possuem em comum são a análise cadastral e a análise econômico-financeira. Na análise cadastral, o ponto fundamental percebido refere-se à situação em que a empresa encontra-se, havendo restrições graves há rejeição do projeto. A análise econômico-financeira pouco difere entre os bancos pesquisados e também da literatura existente, onde são analisados os índices econômico-financeiros extraídos das últimas demonstrações contábeis, as dívidas que a empresa possui e a capacidade de pagamento extraída através do fluxo de caixa. O que na verdade neste ponto os dois se diferenciam é que o Santander utiliza-se somente de análises retrospectivas, avaliando somente o seu comportamento histórico, enquanto que o BADESC utiliza-se das duas análises, retrospectiva e prospectiva. Mas a maior parte das linhas que o Santander oferece são linhas de curto prazo, de até seis meses, onde no decorrer do tempo é monitorado o

comportamento da empresa ao longo do período, onde se for o caso, aumenta-se o capital inicialmente emprestado. No caso do BADESC é diferente, por se tratar de financiamentos de longo prazo, tem que se utilizar de todas as ferramentas existentes para prever o futuro da empresa, para se precaver de possíveis inadimplentes.

A análise feita pelo BADESC é desenvolvida por uma equipe, com vários analistas, de modo que a análise fica menos propensa a enganos, reduzindo assim o risco de futura inadimplência por parte das empresas. No Santander ocorre o contrário, pois a análise é feita por um analista somente, que têm a tarefa de aprovar ou reprovar o crédito solicitado. Também a análise feita pelo BADESC é mais minuciosa, onde cada item da análise é mais complexo, com mais variáveis, estando mais inserida na literatura existente. Já a análise do Santander é uma análise com menos variáveis analisadas pelo fato do crédito ser de curto prazo e a possibilidade de acompanhar a empresa. Outro fator que chama a atenção é o sistema de pontuação utilizada, que deixa dúvidas quanto a sua eficiência devido ao fato do analista julgar mais importante a análise quantitativa do que a qualitativa, de modo que as duas possuem o mesmo peso na pontuação, diferenciando-se apenas a rigorosidade do analista na análise da primeira. Empresas consideradas deficitárias, como mencionadas no trabalho, apresentam dificuldades na liberação do crédito, porém se esta apresentar uma garantia real, possuem grandes chances de liberação. Segundo uma das premissas do crédito, a de não fornecer nenhum tipo de crédito em função da garantia oferecida, este tipo de abordagem ignora esta premissa. Isto se deve principalmente à preocupação do banco comercial com relação à concorrência existente entre os bancos, de modo que a análise tenha uma flexibilidade maior do que nos bancos de desenvolvimento, por este fator e pelo tempo de duração do financiamento.

O Santander possui a maior parte de suas operações de crédito com empresas que já são clientes do banco. Este fato mostra que o crédito fica cada vez mais restrito, selecionando os clientes e de certa forma dificultando o desenvolvimento da região. Aí a importância dos bancos de desenvolvimento, que apesar de apresentar análises bastante complexas, abre portas para fatias do mercado que de certa maneira são excluídas pelos bancos comerciais, e que são de extrema importância para o desenvolvimento de determinada região, dando crédito à empresas que necessitam sem deixar de se preocupar

com a sanidade financeira da instituição e o seu principal foco, crédito às empresas para promover o desenvolvimento do país.

A análise de crédito feita pelo BADESC é feita por empresas terceirizadas que seguem padrões estipulados pelo Banco. Segundo depoimento de um analista de uma destas empresas, a análise é feita com bastante riqueza de detalhes, observando detalhadamente cada critério, pois essas empresas têm o compromisso junto ao banco de fornecer uma análise de qualidade sob a pena de perder seu credenciamento junto ao BADESC, cujo nível de erros ou inadimplência aceito gira em torno de no máximo 5%.

Diferentemente dos bancos comerciais, o BADESC não possui linha de crédito específica para capital de giro, a empresa tem que sempre apresentar em seu projeto algum tipo de investimento, seja para expansão seja para implantação. Ponto principal para diferencia-los, pois segundo o analista de crédito do Santander, a maior parte de seus clientes/empresas recorrem ao Banco à procura desta linha de crédito. Fica aí comprovado que os bancos de desenvolvimento cumprem o seu papel de fomentar a economia de sua região.

Uma das maiores dúvidas das pessoas quanto aos bancos de desenvolvimento é a questão da seriedade nas análises de seus processos, ou seja, o envolvimento de interesses de determinados setores e empresas, por se tratar de um órgão do governo. Não se pode dizer que interesses não existam, mas a incidência é muito pequena, devido ao fato dos membros do comitê serem bastante conservadores e também a marcante caracterização do fator político na liberação e responsabilidade da pessoa que libera, ficando bastante evidenciado, pois há reprovações tanto das empresas que fazem a análise quanto do comitê de crédito.

A tabela 10 diz respeito a solicitações de crédito de duas empresas de diferentes setores, cujas análises foram feitas por uma empresa responsável pela análise de projetos para o BADESC. As características encontradas nos projetos, um aprovado e outro reprovado foram as seguintes (ver anexos I, II e III):

Tabela 10: Comparativo de projetos quanto aos critérios

CRITÉRIOS	PROJETO APROVADO	PROJETO REPROVADO
<i>Situação Cadastral</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Sócios são pessoas idôneas; - Tanto sócios quanto empresa não possuem restrições. 	<ul style="list-style-type: none"> - empresa com restrições; - alto índice de probabilidade de inadimplência (79%); - pagamentos em atraso; - 01 cheque devolvido; - financiamento em outro banco de R\$ 300 mil securitizado (pagamento somente dos juros); - 01 certidão positiva de impostos.
<i>Capacidade Empresarial</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Sócios possuem bons conhecimentos do setor; - Técnicas de gestão aplicadas na empresa; - Programa de qualidade visando ISO 9002; - Investimentos em equipamentos de ponta. 	<ul style="list-style-type: none"> - baixa escolaridade dos sócios (1º grau incompleto); - dificuldade dos sócios de mensurar suas despesas e receitas; - empresa tradicional do município; - parceria com empresa de exportação para adquirir o total da produção (no caso de ruptura encontrarão dificuldades para desovar a produção); - bons equipamentos mas com necessidade grande de atualização; - não possuem softwares para controles internos.

Tabela 10: Comparativo de projetos quanto aos critérios (continuação)

CRITÉRIOS	PROJETO APROVADO	PROJETO REPROVADO
<i>Situação Financeira</i>	<ul style="list-style-type: none"> - margem de lucro entre 5 e 3%; - grau de endividamento geral de 90% (35% CP e 65% LP); - margem garantida do ativo real de 1,12 (o ativo cobre 1,12 vezes o passivo); - índices de liquidez apresentam bons níveis; - custos de 45% sobre o faturamento; - amortização de 04 financiamentos bancários. 	A empresa não possui balanços, logo a análise dos índices econômico-financeiros não se tem conhecimento.
<i>Situação de Mercado</i>	<ul style="list-style-type: none"> - produção voltada para o mercado externo; - consumo evolui conforme a produção. 	A empresa possui apenas um cliente que adquire toda a produção.
<i>Qualidade e Produtividade</i>	<ul style="list-style-type: none"> - produto de alta qualidade; - etapas de produção são rigorosamente controladas; - equipamentos de última geração, sistema sofisticado e profissionais qualificados. 	<ul style="list-style-type: none"> - funcionários qualificados; - a produtividade não pode ser mensurada em decorrência da falta de controle dos sócios; - presume-se que os produtos sejam de qualidade, em virtude da exportação dos mesmos.
<i>Contrapartida do Financiamento</i>	Utilizará recursos provenientes de suas operações.	Desconhecimento da origem de recursos que dá suporte ao projeto, logo a empresa poderá ter problemas.

Tabela 10: Comparativo de projetos quanto aos critérios (continuação)

CRITÉRIOS	PROJETO APROVADO	PROJETO REPROVADO
<i>Capacidade de Pagamento</i>	<ul style="list-style-type: none"> - projeções de fluxo de caixa viáveis, pois a empresa consegue honrar seus compromissos; - o comprometimento com geração líquida de recursos junto ao banco atinge no máximo 43% no 2º ano; - lucratividade ficará entre 8 e 10%; - ponto de equilíbrio no 1º ano de 57% e 58% respectivamente. 	<ul style="list-style-type: none"> - conforme projeções com base somente no faturamento contábil, no período de amortização poderá ocorrer problemas em saldar a dívida, tendo em vista que o projeto tem seu tempo de retorno de investimentos de 08 anos; - comprometimento com a geração líquida de recursos de 99% no 5º ano; - lucratividade no período de amortização ficará entre 1 e 3%; - ponto de equilíbrio no 1º e 5º ano ocorrerá entre 88 e 82%.

Fonte: Autor

Em conformidade com o exposto acima, têm-se alguns pontos que necessitam ser esclarecidos:

- Endividamento Geral: é importante destacar que o ideal na análise dos índices financeiros, e não apenas neste índice isolado, é que esta seja comparada com outras empresas do mesmo setor. Ou seja, analisar empresas de fruticulturas, de plásticos, de móveis etc, de modo que se possa ter uma visão de competitividade entre elas. Quanto ao endividamento geral, um índice de 0,5 ou 50% de capital de terceiros na participação total do ativo é perfeitamente saudável. Um índice de 0,6 e 0,7 pode ser aceito desde que comprovada a capacidade de pagamento nas projeções da DRE. Acima destes índices, e se no caso existir grandes financiamentos de longo prazo, provavelmente a empresa apresentará problemas em seu fluxo de caixa, e acrescido da inclusão das despesas financeiras e do principal a ser financiado, inviabilizará a operação. Neste item também é bastante recomendado que se utilize ferramenta de

análise de risco de Kanitz, na qual demonstra o grau de solvência da empresa através de uma combinação de índices onde Kanitz atribui pesos a cada índice.

- **Custo sobre o faturamento:** estes custos variam conforme a atividade da empresa. No caso de indústrias, o custo mais representativo é a matéria-prima, que normalmente situa-se entre 45% e 55% da Receita Operacional Bruta (ROB). No comércio, o custo da mercadoria vendida é bem maior, podendo chegar a 80% da ROB. Mas dependendo do porte da empresa variam, ou seja, na indústria de médio porte, que segundo BNDES tem faturamento anual de até 45.000, possui poder de barganha perante os fornecedores, reduzindo assim os custos operacionais.
- **Comprometimento com a geração líquida de recursos:** este item constitui-se num dos mais importantes a serem analisados, segundo o BADESC. Demonstra qual a participação das despesas financeiras e de amortização do financiamento em relação a geração líquida de recursos (desembolsos atuais e futuros devem ser analisados). O BADESC aceita comprometimento de até 50% da geração líquida. Por exemplo, se uma empresa ao final da projeção anual obteve uma sobra líquida de R\$ 100.000,00 as despesas financeiras com o Financiamento + Amortização do Principal não poderão passar de 50.000,00, caso contrário os analistas de crédito avaliarão o projeto como arriscado, tendo grandes chances do cliente tornar-se inadimplente;
- **Ponto de equilíbrio:** revela o percentual dos custos e despesas fixas em relação à margem de contribuição (Receita Total – Custos Variáveis). Quanto menor este índice melhor, pois em indústrias de um determinado setor que estejam passando por dificuldades, por exemplo de mercado, tenham um baixo índice, provavelmente terão melhores condições de enfrentar crises do que aquelas que tenham um alto índice em decorrência de uma grande quantidade de funcionários, por exemplo. Índices de ponto de equilíbrio de 50% a 65% é aceitável, acima disto a empresa poderá, em uma eventual crise, ter problemas em cumprir seus custos fixos e conseqüentemente em saldar seus compromissos.

4.4 Inadimplência

O crédito foi e continua sendo um fator primordial para que ocorra o desenvolvimento econômico. Pesquisas mostram que a moeda em poder do público e os depósitos à vista juntos representam 10,5% do total dos ativos e que 89,5% restantes são papéis e certificados de depósitos, e cujos papéis juntamente com os empréstimos é que alavancam a produção e permitem o crescimento do nível de renda. A disponibilidade de crédito depende de vários fatores, como a taxa de juros, os tributos que incidem nas movimentações financeiras, o nível da inflação e as perspectivas de desvalorização do câmbio. E outro fator que juntamente com os demais interfere na expansão ou retração do crédito é a inadimplência, que muda conceitos e comportamento dos credores.

4.4.1 Inadimplência no âmbito Geral

A inadimplência de pessoa física provoca na economia uma reação em cadeia, ou seja, à medida que a inadimplência cresce, aumentam também as dificuldades das empresas em honrar seus compromissos. Mas nas empresas a inadimplência tem um peso bem maior que nas pessoas para a economia, pois a empresa inadimplente pode vir a encerrar suas atividades gerando mais desemprego e menos receita para o país. Desde abril deste ano a inadimplência tem dado saltos sucessivos. Segundo Aguiar (revista Isto é Dinheiro, 17/08/2001) a quantidade de títulos protestados de pessoas jurídicas, que apresentava níveis constantes de queda desde de agosto de 1998, parou de recuar em março deste ano. Em julho as cobranças judiciais de dívidas vencidas cresceram 6,7% em relação ao mesmo período de 2000. Os números de inadimplência de pessoas físicas também começaram a crescer num ritmo bem mais acelerado, implicando em aperto nos caixas das empresas, e conseqüentemente acentuando o risco de inadimplência entre as empresas, o que é chamado de efeito multiplicador.

Um dos principais fatores que levaram a essa aceleração da inadimplência nos últimos meses de 2001 foram o aumento dos juros pelo Banco Central no primeiro semestre de 2001, o que afugentou os consumidores. Outro fator foi o alargamento das parcelas com cheque pré-datado por parte dos comerciantes com o intuito de evitar a queda das vendas. Com isso o número de cheques devolvidos foi em média 12,7 cheques devolvidos para cada mil compensados, contra 10 cheques por mil no ano anterior. Outro fator importante para

explicar a inadimplência foi o racionamento de energia elétrica, o que acabou resultando em demissões feitas por empresas que temiam o racionamento de energia, pois o desemprego é determinante para a inadimplência. Sendo assim vale frisar que bancos e empresas temerosos com o risco de calote restringem cada vez mais o crédito.

A tabela 11 mostra os números de inadimplência observada no período de janeiro de 2000 a setembro de 2001, como segue abaixo:

Tabela 11: Inadimplência de janeiro de 2000 a setembro de 2001

INADIMPLÊNCIA			
DESCRIÇÃO	ANO	TOTAL (milhões)	VARIACÃO (%)
Protestos de PF e PJ	2000	4,1	-
	2001	5,5	35,3
Títulos de PF	2000	1,2	-
	2001	2,3	86,4
Títulos de PJ	2000	2,8	-
	2001	3,2	12,7
Falências	2000	11,3 mil	-
	2001	10 mil	(11,2)

Dados: Serasa

Inadimplência mede o atraso de pagamento de 61 a 180 dias já os atrasos acima de 180 dias é chamado de insolvência, e que por regras contábeis os bancos tem que dar esse empréstimo como perdido. Mas o aumento da inadimplência, conforme quadro comparativo, acabou resultando em poucos danos para os bancos, pois estes elevaram os spreads para compensar a alta da inadimplência. Um dos principais fatores que causaram esse aumento estão relacionados a fatores macroeconômicos, como desemprego e redução da renda real. Mas a inadimplência das empresas cresceu bem menos que a das pessoas físicas.

4.4.2 Inadimplência dos Bancos Santander e BADESC

Dos bancos pesquisados o BADESC apresentou taxas de inadimplência diferentes conforme o tamanho da empresa tomadora. Grandes, médias e pequenas empresas, sendo esta considerada pela Instituição com faturamento anual de até oito milhões, apresentam índices de inadimplência de 2,54% sobre o saldo aplicado. Vale ressaltar que empresas com faturamento anual de até oito milhões, possuem uma espécie de garantia para as operações realizadas, um Fundo de Aval, que garante a operação. Já as micro-empresas apresentam índice de inadimplência sobre o saldo aplicado de 3,50%. O microcrédito, operação de até dez mil reais, é feito através de recursos repassados às ONG's, e apresenta um índice de inadimplência de 4,50% sobre o saldo aplicado.

O Santander não divulgou dados de inadimplência em suas operações com as empresas. Portanto não foi possível verificar se há níveis de inadimplência diferentes entre os dois bancos.

CAPÍTULO V

CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

5.1 Conclusão

Os dois bancos pesquisados neste estudo, o BADESC e o Santander apresentam basicamente as mesmas características em suas análises de crédito. No que se refere à análise cadastral, por se tratar das primeiras análises feitas, é de suma importância a situação da empresa neste item, pois se a empresa apresentar restrições graves, o banco rejeita o crédito até mesmo por determinação do Banco Central.

Na análise econômico-financeira, pouco difere nos dois bancos, apresentando quase que as mesmas características, com cálculo dos índices extraídos das demonstrações financeiras, e também apresentam basicamente a mesma análise descrita na literatura. O que se diferencia neste item é que o BADESC utiliza-se da análise retrospectiva e prospectiva, enquanto que o Santander utiliza-se apenas da análise retrospectiva. Por isso pode-se afirmar que a análise econômico-financeira do BADESC é um pouco mais completa, pois necessita cercar-se de maiores informações, pois seus créditos são em sua maioria de longo prazo, enquanto que as linhas de crédito oferecidas pelo Santander são de curto prazo, permitindo-lhes um acompanhamento no decorrer do tempo do comportamento da empresa, tendo a opção de aumentar o nível de capital emprestado.

A principal e mais importante diferença das duas instituições diz respeito ao tempo de duração dos financiamentos. O BADESC caracteriza-se por financiamentos de longo prazo, enquanto que o Santander caracteriza-se por financiamentos de curto prazo. Outra diferença encontrada foi o tipo de cliente em que cada uma opera, ou seja, o BADESC dá a possibilidade de empresas que ainda não são seus clientes pegarem financiamento, enquanto que no Santander suas operações de crédito somente são com seus já clientes. A maior parte das operações do Santander são caracterizadas pela necessidade de capital de giro. Já no BADESC a maior parte das operações são para projetos de investimento, de expansão e de implantação. Desta forma, é notável a importância dos bancos de desenvolvimento no auxílio ao desenvolvimento da economia de uma determinada região.

Outro fator importante percebido foi a forma como são feitos os procedimentos da análise. No BADESC as análises são feitas por empresas terceirizadas, na qual cada parte do projeto é dividido entre três profissionais, engenheiro, administrador ou economista e advogado, cada um com sua especialidade. No Santander a análise é feita somente por um profissional, fazendo-a por completa.

Não se pode afirmar aqui que uma análise é melhor que a outra, pois este estudo aborda situações diferentes, uma atua com crédito de curto prazo e a outra atua com longo prazo. Mas pode-se esclarecer que os bancos de desenvolvimento, apesar de terem o papel de fomentar a economia, a empresa solicitadora de crédito não tem tratamento diferenciado no que diz respeito à análise de crédito, pelo contrário, são analisador com o mesmo ou até mais rigor que as demais instituições, sejam elas privadas ou públicas.

5.2 Recomendações

Outro tipo de pesquisa que pode se abordado é desenvolver uma pesquisa mais ampla, com um número maior de instituições pesquisadas, avaliando as características de cada uma e verificando seus pontos fracos e propondo reformulações para maior eficácia nas análises de crédito.

REFERÊNCIAS

AGUIAR, Marcelo. Uma onda de calote. Revista Isto é, 17/08/2001.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Apresenta dados diversos das instituições financeiras pertencentes ao Sistema Financeiro Nacional. Disponível em www.bcb.gov.br. Acesso em setembro, outubro e novembro de 2001 e março e abril de 2002.

BANCO DE DESENVOLVIMENTO DO ESTADO DE SANTA CATARINA. Apresenta dados sobre a instituição. Disponível em www.badesc.gov.br. Acesso em abril de 2002.

BANCO SANTANDER. Apresenta dados sobre a instituição. Disponível em www.santander.com.br. Acesso em novembro de 2001 e abril de 2002.

BLATT, Adriano. Dicas para conceder crédito com menos riscos. Salvador, Casa da Qualidade, 1962, 94 p.

BORBA, Daniela Faoro de. Relatório sobre a ação do BRDE na criação de novos postos de trabalho no estado de Santa Catarina. 1999, 70 p.. Monografia (Graduação em Administração) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

CATTANI, César Henrique. Análise econômico-financeira. Apresenta artigos sobre análise de crédito. Disponível em www.intermega.globo.com/cesarcattani. Acesso em outubro de 2001.

DIAMOND, Willian. Bancos de desenvolvimento. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1961.

GARTNER, Ivan Ricardo. Análise de projetos em bancos de desenvolvimento. Florianópolis, Ed. da UFSC, 1998, 201p.

_____. Análise de projeto em bancos de desenvolvimento: uma proposição de um modelo de análise. 1995. Dissertação (Mestrado e Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

GITMAN, Lawrence J. Princípios de administração financeira. São Paulo, Harper & Row do Brasil, 1978, 580p.

MOSIMANN, Clara Pellegrinello. Sílvio Fisch. Controladoria: seu papel da administração de empresas. São Paulo, Atlas, 1999, 137p.

O DEBATE. Apresenta informações de notícias diárias. Disponível em www.odebate.com.br. Acesso em outubro de 2001.

PONCIANO, Clotélio. Avaliação e gerência de riscos do crédito. Florianópolis, Apostila de treinamento Sicoob, 2001, 66p.

RUDIO, Frans Vitor. Introdução ao projeto de pesquisa científica. Petrópolis, Vozes, 1985, 124p.

Revista Gazeta Mercantil, Finanças, 30/12/2000.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos. São Paulo, Atlas, 1997, 353p.

_____. Demonstrações financeiras: abrindo a caixa preta. São Paulo, Atlas, 1997, 370 p.

SERVIÇO NACIONAL DO COMÉRCIO DO ESTADO DE SÃO PAULO. Apresenta dados sobre negócios. Disponível em www.sp.senac/negócios. Acesso em setembro de 2001.

SILVA, José Pereira da. Análise e decisão de crédito. São Paulo, Atlas, 1988, 297p.

_____. Gestão e análise de risco de crédito. São Paulo, Atlas, 1997, 387 p.

VALOR ECONÔMICO. Apresenta matérias sobre a economia nacional e internacional.
Disponível em www.valoronline.com.br. Acesso em 25 de fevereiro de 2002.

ANEXO I: RELATÓRIO TÉCNICO BADESC

EMPRESA ABC PRODUTOS FLORESTAIS LTDA (empresa e dados fictícios)

PARECER TÉCNICO

1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

A **ABC Produtos Florestais Ltda** iniciou suas atividades em maio de 1999. É uma empresa de pequeno porte e tipicamente familiar localizada no Planalto Serrano de Santa Catarina, tendo como objeto social o ramo de indústria e comércio de madeiras e artefatos similares.

Na realidade a constituição da empresa foi uma iniciativa do **Grupo XYZ** em diversificar suas atividades. Antes de abordarmos o nicho de mercado em que a ABC atua é importante ressaltar alguns comentários sobre esta empresa.

A Transportadora XYZ S.A. já atua no mercado há mais de trinta anos e seus serviços, transportes e distribuição de cargas gerais, são oferecidos em todo o Brasil.

A XYZ encontra-se entre as mais importantes transportadoras de cargas do país, conta com filiais atuando em todo território nacional, interligadas com escritório central em São Joaquim. Sua frota atual, composta por mais de 800 equipamentos é operada e administrada por profissionais altamente qualificados.

Há dois anos a Transportadora XYZ implantou o programa de qualidade total, assessorada por importante organização. Atende no Brasil grandes grupos empresariais prestando serviços de transporte e distribuição, nos segmentos de ferro e aço, papel e celulose, bebidas, petroquímicas, derivados de madeira entre outros.

Portanto, podemos afirmar que a ABC Produtos Florestais Ltda nasce com todo o suporte de uma grande empresa, visto que seus sócios são também diretores e sócios de uma das dez maiores transportadoras do Brasil: a *Transportadora XYZ S.A.*

A ABC Produtos Florestais Ltda atua no setor de madeiras, mas especificamente na produção de:

→ **Clear Blocks** (respondendo por aproximadamente 45% da produção total);

→ **Painéis** (45% da produção);

→ **Madeira Aplainada** (cerca de 10% da produção);

Hoje, a ABC possui em seu quadro funcional 86 colaboradores sendo 80 na área de produção e 6 no setor administrativo. A empresa está trabalhando com capacidade produtiva instalada média de 420 m³/mês, obtendo um faturamento de R\$ 226.800,00 (duzentos e vinte e seis mil e oitocentos reais).

A empresa apesar de encontra-se num mercado bastante competitivo devido às várias empresas que fabricam este tipo de produto no município de Lages e região, vem ampliando dia a dia a sua carteira de clientes.

Segundo os sócios este resultado é fruto da qualidade de seus produtos, aliada a preços acessíveis, cumprimento nos prazos e constantes inovações que a empresa tem realizado com a compra de equipamentos, com o objetivo de proporcionar aos seus clientes uma maior variedade e qualidade na fabricação dos artigos de madeira.

Com o objetivo de ampliar a sua capacidade de produção e atender a crescente demanda, a ABC solicitou o apoio financeiro do BADESC para aquisição de equipamento novo, o que permitirá à empresa não comprometer recursos próprios necessários ao seu bom funcionamento.

SITUAÇÃO CADASTRAL

Os sócios são pessoas idôneas. Na pesquisa cadastral, verifica-se que tanto a empresa, como seus sócios não possuem qualquer fato desabonador, o que comprovamos através da pesquisa SERASA.

O valor detectado no SISBACEN – data base: 28/05/2001 registra endividamento na ordem de R\$ 551.053,00. Este valor está relacionado a quatro financiamentos que a empresa vem amortizando:

1. Banco Mercantil, com saldo devedor de R\$ 12.000,00 ;
2. Banespa, com saldo devedor de R\$ 68.741,00 ;
3. Itaú, com saldo devedor de R\$ 11.980,00 ;
4. Banco Volks. com saldo devedor de R\$ 11.700,00; totalizando uma dívida de R\$104.421,00 (cento e quatro mil e quatrocentos e vinte e um reais) .

A diferença está relacionada ao limite que a empresa tem com as instituições financeiras para o desconto de duplicatas e adiantamento de Câmbio como:

- Banco do Brasil – limite- R\$ 200.000,00;
- Banespa- limite- R\$ 150.000,00;
- Banco Mercantil- R\$ 50.000,00.

Além disto, a empresa está parcelando uma dívida de impostos com o INSS, restando 38 parcelas de aproximadamente R\$ 2.500,00 (dois mil e quinhentos reais). A Certidão Positiva Estadual, com efeito de negativa, segundo os sócios é referente ao parcelamento que a Transportadora XYZ possui e não da ABC como consta na Certidão.

3 CAPACIDADE EMPRESARIAL

A empresa é gerenciada pelo sócio Sr. João da Silva que apesar de sua família atuar em outro ramo, demonstrou possuir bons conhecimentos sobre o setor em que a ABC está inserida.

Fazem parte ainda da sociedade:

- Sr. José da Silva (Diretor Técnico Operacional da Transportadora XYZ S. A);
- Maria da Silva Souza (Diretora Administrativa Financeira);
- Joaquim Ferreira (Diretor Comercial e Planejamento da Transportadora).

Apesar destes três últimos sócios não atuarem diretamente na empresa, ou seja, no dia a dia acompanham freqüentemente através de relatórios gerenciais o desempenho da empresa.

Outro fator importante e que nos leva a crer em uma boa administração é que todas as técnicas de gestão, que estão sendo implantadas pela transportadora, serão aplicadas também na ABC. A exemplo disto destacamos o programa de qualidade visando obter a certificação da ISO, projetada para 2002.

Mesmo não possuindo tradição no atual setor, produção de painéis, clear blocks e madeira aplainada os sócios tem investido em equipamentos de ponta para garantir competitividade e assegurar a compra de seus produtos.

4 SITUAÇÃO FINANCEIRA

A empresa pode-se afirmar que é nova no mercado e sua participação, no mercado externo, responde por aproximadamente 90% do total de suas vendas; que em 2000 alcançou o faturamento de R\$ 2.400.398,00. A média constatada do faturamento real dos

últimos doze meses é de R\$ 226.000,00 (duzentos e vinte e seis mil reais). Examinamos o balanço da empresa nos anos de 1999 e 2000, cujos resultados abaixo discriminamos na tabela 1:

Tabela 1: Resultado do Balanço da empresa

Período	ROB	Crescimento	Lucro (R\$ e %)
dez-99	800.033	-	42.928 - 5%
dez-00	2.584.150	221%	72.479 - 3%

O grau de endividamento geral da empresa é de 90% com base no balanço de 2000 sendo que 35% encontram-se no curto prazo e 65% a longo prazo. Em relação a este índice merece alguns comentários especiais. O alto índice de endividamento geral detectado na análise financeira é em grande parte de origem de uma conta no passivo de longo prazo que está denominada de “Contratos de Mútuo”. Estes contratos são na realidade empréstimos da Transportadora XYZ S/A . Como os sócios desta empresa também participam no Capital Social da ABC, vantagens no que se refere a prazos, juros e outras condições certamente serão firmadas. Segundo a administração da ABC não foram negociadas as condições de pagamento deste montante que no balanço de 2000 demonstra um débito de aproximadamente R\$ 1.063.265,00.

A margem de garantia do ativo real em dezembro de 2000 é de 1,12, apresentando folga. Este índice demonstra que o ativo cobre 1,12 vezes o passivo.

A exemplo do alto endividamento constatado os índices de liquidez também foram afetados pelo motivo já descrito, como pode ser observado na tabela 2:

Tabela 2: Índices de Liquidez da empresa

PERÍODO	Liquidez Geral	Liquidez Corrente	Liquidez Seca
DEZEMBRO 99	0,45	1,37	0,78
DEZEMBRO 2000	0,41	1,17	0,29

O índice de lucratividade geral alcançou nos dos últimos balanços (1999 e 2000) 5% a 3% respectivamente. Seus custos mais relevantes estão relacionado a compra de matéria-prima que representa 45% do faturamento e a mão de obra direta. A Empresa está amortizando quatro financiamentos bancários, como mencionado no item situação cadastral.

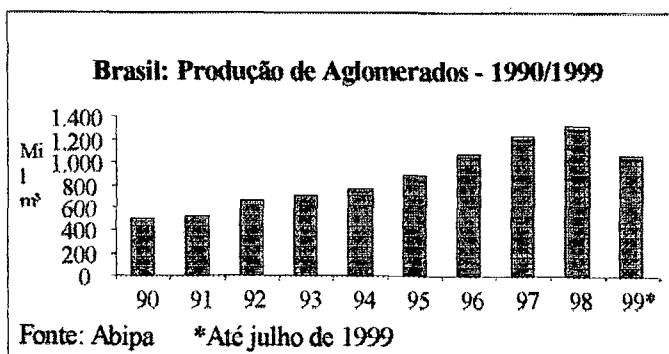
5 MERCADO

Antes de abordarmos o nicho de mercado em que a empresa está inserida convém destacarmos alguns dados a nível macroeconômico. As principais fontes de matérias-primas utilizadas pelas fábricas de madeira aglomerada são resíduos industriais, resíduos da exploração florestal, madeiras de qualidade inferior não industrializáveis de outra forma, madeira proveniente de trato cultural de florestas plantadas e reciclagem de madeira sem serventia. No Brasil, a madeira de florestas plantadas, especialmente de eucalipto e pinus, constitui a fonte mais importante de matérias-primas.

A madeira aglomerada possui múltiplas aplicações, dentre as quais se destacam a fabricação de móveis, tampos de mesas, laterais de portas e de armários, divisórias, laterais de estantes e, de forma secundária, a indústria de construção civil.

Entre os principais países produtores de aglomerado, destacam-se a Alemanha, com 17% da produção mundial, e os EUA, com 14%. O Brasil fabrica cerca de 2% dos painéis de aglomerado produzidos no mundo.

A produção brasileira de madeira aglomerada, que foi de 494 mil m³ em 1990, aumentou para 1.313 mil m³ em 1998, o que significou um incremento médio de 13% ao ano. A evolução da produção encontra-se no Gráfico. A produção de janeiro a julho de 1999 foi de 1.051 mil m³, o que corresponde a um aumento de 17% comparando-se com o mesmo período do ano anterior.



As importações e exportações do produto são pouco significativas para o mercado nacional, sendo a produção, em sua quase totalidade, voltada para o mercado interno e o abastecimento realizado, basicamente, por empresas localizadas no Centro-Sul. Em decorrência, o consumo aparente evolui de forma muito semelhante à produção, como pode ser verificado na tabela 3:

Tabela 3: Situação dos painéis de aglomerado no Brasil

Tabela - Brasil: Painéis de Aglomerado					
	Consumo Aparente			Em mil m³	
	1995	1996	1997	1998	1999*
Produção	879	1.059	1.224	1.313	1.051
Importação	43	114	120	13	1
Exportação	57	59	49	4	13
Consumo Aparente	866	1.116	1.295	1.322	1.039

Fonte: SECEX/ABIPA

*Até julho

Neste cenário a ABC Produtos Florestais Ltda tem distribuído quase toda sua produção para o mercado externo. Apesar de sua carteira de clientes estar crescendo a empresa tem dado preferência para alguns clientes que compram com frequência e em quantidades significativas. Entre alguns, destacam-se:

- Boise Cascade;
- North Pacisic;
- M. A Guadalupi;
- Provedora Internacional de Madeira;

Segundo a direção da empresa a ABC está entre as três maiores empresas do Planalto Serrano especializadas na fabricação dos painéis, clear blocks e madeira aplainada.

6 QUALIDADE E PRODUTIVIDADE

As madeiras exportadas pela ABC são de alta qualidade, com excelentes padrões de aspecto, cor e baixo teor de umidade, devido ao processo de secagem e embalagem, o que lhe garante fácil aceitação no exigente mercado internacional.

Todas as etapas de produção são rigorosamente controladas por técnicos especializados. Sofisticados sistemas, equipamentos de última geração e profissionais altamente capacitados, fazem da ABC um centro de excelência na fabricação de seus produtos.

7 CONTRAPARTIDA DO FINANCIAMENTO

Com relação a contrapartida a empresa não terá problemas pois poderá usar os recursos proveniente de suas operações.

8 CAPACIDADE DE PAGAMENTO

As projeções foram elaboradas com base na capacidade instalada futura no total de 650 m³/mês, sendo projetado para o primeiro ano 70% da capacidade instalada, 75% para o segundo ano e 80% para os anos posteriores, a um preço média de venda m³ de : R\$ 547,00 para clear bloks, R\$ 587,00 para painéis e R\$ 297,00 para madeira aplainada.

Desta forma, a análise das projeções e do fluxo de caixa apresenta-se viável, demonstrando que a empresa consegue pagar todos os seus compromissos e, por sua vez, o presente financiamento pleiteado. Verifica-se que o comprometimento com a geração líquida de recursos junto ao BADESC atinge no máximo 43,84% no segundo ano. A lucratividade situa-se entre 8% e 10%. O ponto de equilíbrio no primeiro ano e após a implantação do projeto em análise ocorre respectivamente em 67,41% e 58,12%.

9 ENQUADRAMENTO FONTE

Fonte.....: BNDES

Programa.....: AUTOMÁTICO

Subprograma...: INDÚSTRIA

Porte.....: Pequena

Participação.....: 90 %

Custo Financeiro : TJLP

Spread Básico.....: 1 % a.a.

Spread Risco.....: 4 % a.a.

Prazo Carência...: 12 meses

Prazo Amortiz.....: 48 meses

Participação FGPC: 80 %

10. CONDICIONANTES ESPECIAIS

Não há condicionantes especiais.

11. CONCLUSÃO

Tendo em vista que:

- Os sócios têm investido constantemente na empresa, e também participam de uma das maiores empresas de transporte do Brasil a XYZ S.A;
- A ABC tem aumentado sua participação no acirrado mercado de exportação de produtos florestais, comprovando a qualidade de seus artigos;
- O investimento será de fundamental importância, pois confirmará o plano de expansão que a empresa possui, aumentando assim a sua capacidade produtiva;
- As projeções efetuadas demonstram que a empresa gerará os recursos necessários para amortizar seus compromissos de curto e longo prazo.

Somos de **parecer favorável** às pretensões da empresa em valores, prazos e condições conforme consta no quadro de usos e fontes.

RESPONSÁVEIS

NOME (S)	ASSINATURA (S)	DATA:
----------	----------------	-------

Técnico Responsável pela Análise – CRA N°

ANEXO II: ANÁLISE DO BADESC

EMPRESA ABC PRODUTOS FLORESTAIS LTDA (empresa e dados fictícios)

1. PROJEÇÃO DE RECEITAS

A empresa ABC Produtos Florestais Ltda iniciou suas atividades em maio/99 tendo como objetivo o ramo de indústria e comércio de madeiras, mais especificamente a produção de clear books, painéis e madeira aplainada. A empresa pode-se afirmar que é nova no mercado e sua participação no mercado externo responde por aproximadamente 90% do total de suas vendas, que em 2000 alcançou o faturamento de 2.400.000,00. A média constatada do faturamento real dos últimos doze meses é de R\$ 226.000,00. Desta forma, levando-se em consideração o plano de expansão da empresa foi projetado um incremento conforme segue:

DISCRIMINAÇÃO	% Prod	Prod. Atual (M3)	Prod. Futura (M3)	R\$ Atual	R\$ Futura
Clear Blocks	45,00%	189	293	103.383	159.998
Painel	45,00%	189	293	110.943	171.698
Madeira Aplainada	10,00%	42	65	12.474	19.305
	0,00%	0	0	0	0
	100,00%	420	650	226.800	351.000

Preço médio de venda Clear Blocks	R\$	547,00
Preço médio de venda Painel	R\$	587,000
Preço médio de venda Madeira Aplainada	R\$	297,000

DISCRIMINAÇÃO	ANO 1(70%)	ANO 2 (75%)	ANO 3(80%)	ANO 4(80%)	ANO 5 (80%)
Clear Blocks	1.343.979	1.439.978	1.535.976	1.535.976	1.535.976
Painel	1.442.259	1.545.278	1.648.296	1.648.296	1.648.296
Madeira Aplainada	162.162	173.745	185.328	185.328	185.328
	0	0	0	0	0
ROB	2.948.400	3.159.000	3.369.600	3.369.600	3.369.600

	% PARTICIPAÇÃO MERCADO				
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
MERCADO EXTERNO (90%)	2.653.560	2.843.100	3.032.640	3.032.640	3.032.640
MERCADO INTERNO (10%)	294.840	315.900	336.960	336.960	336.960
TOTAL	2.948.400	3.159.000	3.369.600	3.369.600	3.369.600

2. PROJEÇÃO DE DEDUÇÃO DE IMPOSTOS

DISCRIMINAÇÃO	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
PIS/CONFINS	10.762	11.530	12.299	12.299	12.299
ICMS	33.022	35.381	37.740	37.740	37.740
TOTAL	43.784	46.911	50.039	50.039	50.039

FATURAMENTO REAL (Mensal)

DISCRIMINAÇÃO	% Prod	Cap. Atual	Cap. Futur.	R\$ Atual	R\$ Futura
Bobinas Lisa/Impressa.	6,90%	7.590	11.040	30.360	44.160
Sacos/ Sacolas	44,80%	49.280	71.680	252.806	367.718
Sacos Lixos	22,25%	24.475	35.600	64.859	94.340
Embalagem Coextrusada	26,05%	28.655	41.680	308.328	448.477
	100,00%	110.000	160.000	656.353	954.695

Preço médio de venda/ Kg de Bobina	4,00
Preço médio de venda/ Kg de Sacos/ Sacolas	5,13
Preço médio de venda/ Kg de Sacos Lixo	2,65
Preço médio de venda/ Kg de Embalagens Coextrusadas	10,76

DISCRIMINAÇÃO	ANO 1 (70%)	ANO 2 (75%)	ANO 3 (80%)	ANO 4 (80%)	ANO 5 (80%)
Bobinas Lisa/Impressa.	370.944	397.440	423.936	423.936	423.936
Sacos/ Sacolas	3.088.835	3.309.466	3.530.097	3.530.097	3.530.097
Sacos Lixos	792.456	849.060	905.664	905.664	905.664
Embalagem Coextrusada	3.767.205	4.036.291	4.305.377	4.305.377	4.305.377
ROB	8.019.440	8.592.257	9.165.074	9.165.074	9.165.074

NOTAS EXPLICATIVAS DO IPI

1.1 PROJEÇÃO DO IPI – IMPOSTO SOBRE PRODUTO INDUSTRIALIZADO

DISCRIMINAÇÃO	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
IPI COMPRA (5%)	69.287	74.237	79.186	79.186	79.186
IPI VENDA (15%)	442.260	473.850	505.440	505.440	505.440
TOTAL	372.973	399.614	426.254	426.254	426.254

2.2 RECEITA OPERACIONAL BRUTA DEDUZIDO O IPI

DISCRIMINAÇÃO	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
ROB	2.948.400	3.159.000	3.369.600	3.369.600	3.369.600
IPI A PAGAR	372.973	399.614	426.254	426.254	426.254
TOTAL	2.575.427	2.759.387	2.943.346	2.943.346	2.943.346

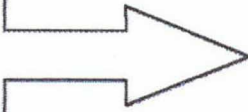
NOTAS EXPLICATIVAS DO ICMS

Crédito: 16,50%

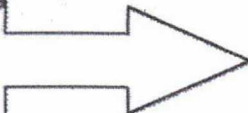
Débito: 14,50%

DISCRIMINAÇÃO	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
Crédito ICMS	9.730	10.425	11.120	11.120	11.120
Débito ICMS	42.752	45.806	48.859	48.859	48.859
ICMS	33.022	35.381	37.740	37.740	37.740

Distribuição Vendas Mercado Interno

	%	Alíquota		
Estado	50%	17		Média 14,50%
Nordeste	0%	7		
Outros Estados	50%	12		
	100%			

Distribuição Compras

	%	Alíquota		
Estado	90%	17		Média 16,50%
Nordeste	0%	7		
Outros Estados	10%	12		
	100%			

3. POJEÇÃO DOS CUSTOS OPERACIONAIS

DISCRIMINAÇÃO	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
CUSTOS DIRETOS	2.087.344	2.197.083	2.307.055	2.307.055	2.307.055
MÃO DE OBRA DIRETA	259.200	259.200	259.200	259.200	259.200
ENCARGOS MOD	129.600	129.600	129.600	129.600	129.600
CUSTO MATÉRIA PRIMA	1.326.780	1.421.550	1.516.320	1.516.320	1.516.320
ENERGIA ELÉTRICA E ÁGUA	252.000	259.560	267.347	267.347	267.347
CUSTO EMBALAGEM/MAT.SECUND.	58.968	63.180	67.392	67.392	67.392
OUTROS ITENS	60.796	63.993	67.196	67.196	67.196
CUSTOS INDIRETOS	94.206	94.206	94.206	94.206	94.206
MANUT. E CONSERVAÇÃO	30.198	30.198	30.198	30.198	30.198
DEPRECIÇÃO	53.362	53.362	53.362	53.362	53.362
SEGUROS	10.646	10.646	10.646	10.646	10.646
TOTAL	2.181.551	2.291.289	2.401.261	2.401.261	2.401.261

3.1 Custo Mão-de-obra direta e encargos

DISCRIMINAÇÃO	ANO 1				ANO 2				ANO 3-5			
	nº Empreg.	Sal Med. Mensal	SAL.	ENC.	nº Empreg.	Sal Med. Mensal	SAL.	ENC.	nº Empreg.	Sal Med. Mensal	SAL.	ENC.
Produção	80	270,00	259.200,00	129.600	80	270,00	259.200,00	129.600	80	270,00	259.200,00	129.600
			0,00	0			0,00	0			0,00	0
			0,00	0			0,00	0			0,00	0
			0,00	0			0,00	0			0,00	0
			0,00	0			0,00	0			0,00	0
TOTAL	80		259.200	129.600	80		259.200	129.600	80		259.200	129.600

3.2 Custo da Energia Elétrica e Água

A média mensal do consumo de água e energia elétrica é de R\$ 20.000,00. Estimamos um incremento de 5% para o primeiro ano e 2% para os anos posteriores, Logo:

Energia Elétrica/Água	20.000	12	5%	=	252.000,00
Energia Elétrica/Água			3%	=	259.560,00
			3%	=	267.346,80

DISCRIMINAÇÃO	ANO 1	ANO 2	ANO 3-5
CUSTO	252.000,00	259.560,00	267.346,80

3.3 Custo de Embalagens e Materiais Secundários

O custo da compra de embalagens e materiais secundários (lixas e outros) totaliza 2% da Receita Operacional Bruta. Portanto:

Custo CC 1ºano =	2.948.400	2%	R\$ 58.968,00
Custo CC 2º ano =	3.159.000	2%	R\$ 63.180,00
Custo CC 3º/5º ano =	3.369.600	2%	R\$ 67.392,00

3.4 Custo de Matéria-Prima

O custo da matéria-Prima correspondem à 45% da Receita Operacional Bruta da Empresa, Portanto:

Custo MP 1ºano =	2.948.400	45%	R\$ 1.326.780,00
Custo MP 2º ano =	3.159.000	45%	R\$ 1.421.550,00
Custo MP 3º/5º ano =	3.369.600	45%	R\$ 1.516.320,00

3.5 Custo Outros Itens

Estimamos um custo correspondente à 3% dos custos operacionais diretos, portanto:

Custo Outros Itens 1º ano =	2.026.548	0,03	R\$ 60.796,44
Custo Outros Itens 2º ano =	2.133.090	0,03	R\$ 63.992,70
Custo Outros Itens 3º/5º ano =	2.239.859	0,03	R\$ 67.195,76

3.6 Custo Indireto – Imobilizado

DISCRIM.	IMB.	DEPRE.	SEG.	MAN.	DEP/VAL	SEG/VAL	MAN/VAL
Cont. Civil	382.200	2%	1%	2%	7.644	3.822	7.644
Maq.Equip	328.927	10%	1%	5%	32.893	3.289	16.446
Equi. Inf	3.000	30%	2%	10%	900	60	300
Mov. Uten.	5.165	10%	1%	2%	517	52	103
Veículos	57.046	20%	6%	10%	11.409	3.423	5.705
TOTAL	776.338				53.362	10.646	30.198

4. PROJEÇÃO DOS CUSTOS TOTAIS

DISCRIMINAÇÃO	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANOS
CUSTOS OPER. DIRETOS	2.087.344	2.197.083	2.307.055	2.307.055	2.307.055
CUSTOS OPER. INDIRETOS	94.206	94.206	94.206	94.206	94.206
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	179.310	184.575	189.840	189.840	189.840
DESPESAS COMERCIAIS	0	0	0	0	0
DESPESAS FINANCEIRAS	101.772	94.581	80.774	66.107	50.888
CUSTOS TOTAIS	2.462.633	2.570.445	2.671.875	2.657.208	2.641.989

4.1 Custos Operacionais Diretos e Indiretos

Ver quadro 3: Projeção dos custos operacionais

4.2 Despesas Administrativas

DISCRIMINAÇÃO	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
PRÓ LABORE	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
MÃO DE OBRA E ENCARGOS *	75.600	75.600	75.600	75.600	75.600
HONORÁRIO CONTÁBEIS	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
COMUNICAÇÃO	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
FRETE/COMBUSTÍVEL	44.226	47.385	50.544	50.544	50.544
OUTRAS DESPESAS	29.484	31.590	33.696	33.696	33.696
TOTAL DESPESAS ADMINISTRATIVAS	179.310	184.575	189.840	189.840	189.840

* A empresa tem 6 (dez) funcionários na área administrativa com salário médio mensal de R\$ 700,00

4.3 Despesas Comerciais

4.3 DESPESAS COMERCIAIS	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
COMISSÕES SOBRE VENDAS					
PROPAGANDA E PUBLICIDADE	0	0	0	0	0
SALÁRIO/ENCARGOS*	0	0	0	0	0
TOTAL DESPESAS COMERCIAIS	0	0	0	0	0

4.4 Despesas Financeiras

DISCRIMINAÇÃO	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
DESP.REF. OPERAÇÃO BADESC	57.177	51.559	38.125	23.819	8.599
DESP.. OPER. BADESC	0	0	0	0	0
ACC *	11.057	11.846	12.636	12.636	12.636
DESP. REF.OPERAÇÕES EXISTENTES	7.592	3.377	361	0	0
CPMF	11.204	12.004	12.804	12.804	12.804
OUTRAS DESPESAS FINANCEIRAS	14.742	15.795	16.848	16.848	16.848
TOTAL DESPESAS FINANCEIRAS	101.772	94.581	80.774	66.107	50.888

* Do total a prazo (100%) a empresa desconta 15% a uma taxa de 2,5% a.m

4.5 Amortização de Financiamentos Existentes

DISCRIMINAÇÃO	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
BANCO DO BRASIL	5.053	5.243	5.439	5.643	3.879
BANCO DO BRASIL	10.557	10.953	11.363	11.789	8.104
BANCO DO BRASIL	5.294	5.492	5.698	5.912	4.064
BESC	19.021				
BESC	10.336				
BRDE	30.886	5.259			
TOTAL DESPESAS FINANCEIRAS	81.147	26.947	22.500	23.344	16.047

5. PROJEÇÃO DO DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS – FLUXO DE CAIXA

	ANO 01	%	ANO 02	%	ANO 03	%	ANO 04	%	ANO 05	%
RENDA OPERACIONAL BRUTA	2.948.400	101,5%	3.159.000	101,5%	3.369.600	101,5%	3.369.600	101,5%	3.369.600	101,5%
(-) DEDUÇÕES (ICMS, IPI, PIS, DEV., ABAT.SIMPLES)	43.784	1,5%	46.911	1,5%	50.039	1,5%	50.039	1,5%	50.039	1,5%
(=) RENDA OPERACIONAL LÍQUIDA	2.904.616	100,0%	3.112.089	100,0%	3.319.561	100,0%	3.319.561	100,0%	3.319.561	100,0%
(-) CUSTOS OPERACIONAIS	2.181.551	75,1%	2.291.289	73,6%	2.401.261	72,3%	2.401.261	72,3%	2.401.261	72,3%
(=) MARGEM BRUTA	723.065	24,9%	820.800	26,4%	918.301	27,7%	918.301	27,7%	918.301	27,7%
DESPESAS COMERCIAIS		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
COMISSÃO SOBRE VENDAS		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
OUTRAS DESPESAS		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	179.310	6,2%	184.575	5,9%	189.840	5,7%	189.840	5,7%	189.840	5,7%
SALÁRIOS, ENCARGOS, HONORÁRIOS	93.600	3,2%	93.600	3,0%	93.600	2,8%	93.600	2,8%	93.600	2,8%
OUTRAS DESP.ADMINISTRATIVAS	85.710	3,0%	90.975	2,9%	96.240	2,9%	96.240	2,9%	96.240	2,9%
OUTRAS DESPESAS OPERACIONAIS		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
(=) LUCRO/PREJ. OPER.ANTES DESP.FINANCEIRAS	543.755	18,7%	636.225	20,4%	728.461	21,9%	728.461	21,9%	728.461	21,9%
DESP.FINANCEIRAS (REF.OPER.BADESC)	57.177	2,0%	51.559	1,7%	38.125	1,1%	23.819	0,7%	8.599	0,3%
DESP.FINANCEIRAS (OPER.BADESC EXISTENTE)		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
DESP.FINANCEIRAS (REF.FINANC.EXISTENTES)	44.594	1,5%	43.022	1,4%	42.649	1,3%	42.288	1,3%	42.288	1,3%
(=) LUCRO OU PREJUÍZO OPERACIONAL	441.984	15,2%	541.644	17,4%	647.686	19,5%	662.353	20,0%	677.573	20,4%
OUTRAS DESPESAS NÃO OPERACIONAIS		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
RECEITAS NÃO OPERACIONAIS		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
(=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	441.984	15,2%	541.644	17,4%	647.686	19,5%	662.353	20,0%	677.573	20,4%
(+) REVERSAÇÃO DE PROVISÕES		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
LUCRO ANTES DA CS, IR/F/E E IR.FONTE	441.984	15,2%	541.644	17,4%	647.686	19,5%	662.353	20,0%	677.573	20,4%
CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (CS)	39.779	1,4%	48.748	1,6%	58.292	1,8%	59.612	1,8%	60.982	1,8%
		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
LUCRO ANTES DO IR/F/E	402.205	13,8%	492.896	15,8%	589.395	17,8%	602.742	18,2%	616.591	18,6%
		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
IMPOSTO DE RENDA FEDERAL	76.551	2,6%	99.224	3,2%	123.349	3,7%	126.685	3,8%	130.148	3,9%
		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
LUCRO APÓS CS, IR/F/E E IR.FONTE	325.654	11,2%	393.672	12,6%	466.046	14,0%	476.056	14,3%	486.443	14,7%
		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
(-) AMORTIZAÇÃO FINANC.OPER.BADESC			138.988		143.249		147.641		152.168	
(-) AMORTIZAÇÃO FINANC. BADESC		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
(-) AMORTIZAÇÃO FINANC.EXISTENTES	60.924	2,1%	33.948	1,1%	12.736	0,4%		0,0%		0,0%
(-) AMORTIZAÇÃO IMP.INSS	30.000	1,0%	30.000	1,0%	30.000	0,9%	5.000	0,2%		0,0%
		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
(+) FINANCIAMENTOS REF.PROJETO		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
(+) CONTRAPARTIDA (SÓCIOS)		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
(-) DESEMBOLSOS COM O PROJETO		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
(-) FORMAÇÃO DE CAPITAL DE GIRO		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
(+) DEPRECIAÇÃO	53.362	1,8%	53.362	1,7%	53.362	1,6%	53.362	1,6%	53.362	1,6%
		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
(=) GERAÇÃO INTERNA DE RECURSOS	288.092	9,9%	244.099	7,8%	333.423	10,0%	376.777	11,4%	387.638	11,7%
(=) GERAÇÃO ACUMULADA DE RECURSOS	288.092		532.191		865.614		1.242.392		1.630.029	

% Partic. Financiamento/BADESC

16,56%

43,84%

35,23%

31,27%

29,32%

6. FLUXO DE CAIXA

Receita Operacional Bruta			Mês 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Vendas	Mês 1	8,3%	244.717	3.159.000	3.369.600	3.369.600	3.369.600
	Mês 2	6,2%	182.801				
	Mês 3	4,1%	120.884				
	Mês 4	6,6%	194.594				
	Mês 5	11,0%	324.324				
	Mês 6	9,8%	288.943				
	Mês 7	9,7%	285.995				
	Mês 8	10,0%	294.840				
	Mês 9	9,4%	277.150				
	Mês 10	9,7%	285.995				
	Mês 11	7,2%	212.285				
	Mês 12	8,0%	235.872				
	TOTAL	100,0%	2.948.400				

Os percentuais foram alocados aos meses com base no faturamento do ano 2000.

6.1 Fluxo de Vendas

		Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12	Ano 2	Ano 3
Vendas - Totais		244.717	182.801	120.884	194.594	324.324	289.943	285.995	294.840	277.150	285.995	212.285	235.872	3.159.000	3.369.600
A vista	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
30 dias	90,0%		220.245	164.521	108.796	175.135	291.892	280.049	257.395	265.356	249.435	257.395	191.056	3.055.385	3.032.640
60 dias	10,0%			24.472	18.280	12.088	19.459	32.432	28.894	28.599	29.484	27.715	28.599	380.716	336.960
90 dias	0,0%				0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Total		0	220.245	188.992	127.076	187.223	311.351	282.481	286.280	293.955	278.619	285.110	219.656	3.416.100	3.369.600

		Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12	Ano 2	Ano 3
Custo MP															
Compras	45,0%	110.123	82.260	54.398	87.567	145.946	130.024	128.698	132.678	124.717	128.698	95.528	106.142	1.421.550	1.516.320

6.2 Fluxo de Compras

		Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12	Ano 2	Ano 3
Compras - Totais		110.123	82.260	54.398	87.567	145.946	130.024	128.698	132.678	124.717	128.698	95.528	106.142	1.421.550	1.516.320
A vista	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
30 dias	100,0%		110.123	82.260	54.398	87.567	145.946	130.024	128.698	132.678	124.717	128.698	95.528	1.527.692	1.516.320
60 dias	0,0%			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
90 dias	0,0%				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
120 dias	0,0%					0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total		0	110.123	82.260	54.398	87.567	145.946	130.024	128.698	132.678	124.717	128.698	95.528	1.527.692	1.516.320

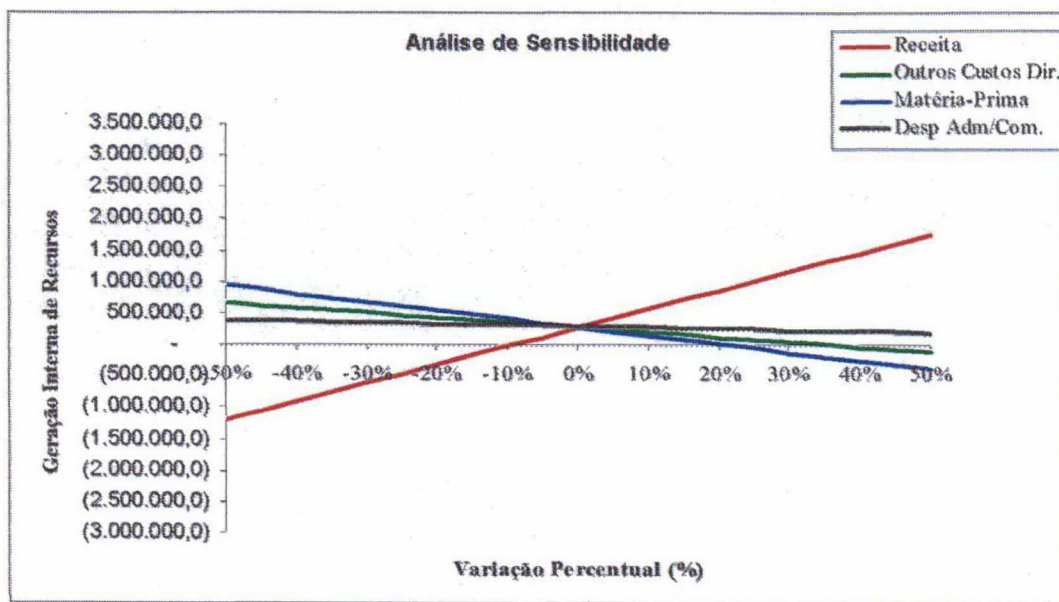
FLUXO DE CAIXA

	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12	Ano 2	Ano 3
Saldo Inicial	150.000	80.349	75.057	52.475	30.036	42.496	81.830	137.331	189.703	227.499	278.513	315.632	322.515	718.608
Entradas:														
Vendas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Desconto Duplicata	36.708	27.420	18.133	29.189	48.649	43.341	42.899	44.226	41.572	42.899	31.843	35.391	512.415	505.440
Vendas a Prazo		183.538	161.572	108.943	158.034	262.702	249.140	243.390	249.729	237.346	242.211	187.813	2.903.685	2.864.160
Aumento de Capital														
Juros de Aplicações														
Total de Entradas	36.708	210.958	179.705	138.133	208.683	308.044	292.039	287.616	291.302	280.245	274.054	223.194	3.416.100	3.369.600
Saídas:														
Desp.c/venda	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Desp.c/Pessoal	32.400	32.400	32.400	32.400	32.400	32.400	32.400	32.400	32.400	32.400	32.400	32.400	388.800	388.800
Energia Elétrica/Água	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	259.560	267.347
Outros Itens	5.066	5.066	5.066	5.066	5.066	5.066	5.066	5.066	5.066	5.066	5.066	5.066	63.993	67.196
Embalagem/Material Secundário	4.914	4.914	4.914	4.914	4.914	4.914	4.914	4.914	4.914	4.914	4.914	4.914	63.180	67.392
Matéria-Prima	0	110.123	82.260	54.398	97.567	145.946	130.024	128.898	132.678	124.717	128.898	95.528	1.527.692	1.516.320
Desp.c/impostos	3.649	3.649	3.649	3.649	3.649	3.649	3.649	3.649	3.649	3.649	3.649	3.649	46.911	50.039
Imposto de Renda/ Cont.Social	9.694	9.694	9.694	9.694	9.694	9.694	9.694	9.694	9.694	9.694	9.694	9.694	147.972	181.640
Despesas Administrativas	14.943	14.943	14.943	14.943	14.943	14.943	14.943	14.943	14.943	14.943	14.943	14.943	184.575	189.840
Desconto Bancário	918	886	453	730	1.216	1.084	1.072	1.106	1.039	1.072	796	885	12.810	12.636
Amortização BADESC	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	138.988	143.249
Juros Empréstimos BADESC			14.133			14.240			14.348			14.457	51.559	38.125
Amort. BADESC Existente													0	0
Outras Despesas Financeiras	1.229	1.229	1.229	1.229	1.229	1.229	1.229	1.229	1.229	1.229	1.229	1.229	15.795	16.848
Amortização de Empréstimos	5.077	5.077	5.077	5.077	5.077	5.077	5.077	5.077	5.077	5.077	5.077	5.077	33.948	12.736
Amortização REFIS	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	30.000	30.000
Juros de Empréstimos	633	633	633	633	633	633	633	633	633	633	633	633	3.377	361
CPMF	934	934	934	934	934	934	934	934	934	934	934	934	12.004	12.804
Seguro	887	887	887	887	887	887	887	887	887	887	887	887	10.646	10.646
Manutenção	2.517	2.517	2.517	2.517	2.517	2.517	2.517	2.517	2.517	2.517	2.517	2.517	30.198	30.198
Total de Saídas	108.359	216.249	202.288	160.569	194.225	266.710	236.538	235.244	253.506	231.231	234.935	216.310	3.022.008	3.036.177
Saldo (Entradas - Saídas)	(69.851)	(5.291)	(22.983)	(22.436)	12.458	38.333	95.501	52.372	37.796	48.014	38.118	6.983	384.083	333.423
Saldo Final Período	80.349	75.057	52.475	30.036	42.496	81.830	137.331	189.703	227.499	278.513	315.632	322.515	718.608	1.050.031

7. ANÁLISE DA SENSIBILIDADE

COMPARTATIVO GERAÇÃO INTERNA DE RECURSOS DAS VARIÁVEIS SENSÍVEIS

VARIACÃO (%)	GERAÇÃO INTERNA DE RECURSOS			
	Receita	Outros Cust.Dir.	Matéria-Prima	Desp Adm/Com
-50%	(1.186.107,8)	668.374,46	951.482,24	377.747,24
-45%	(1.038.687,8)	630.346,24	885.143,24	368.781,74
-40%	(891.267,8)	592.318,02	818.804,24	359.816,24
-35%	(743.847,8)	554.289,80	752.465,24	350.850,74
-30%	(596.427,8)	516.261,58	686.126,24	341.885,24
-25%	(449.007,8)	478.233,35	619.787,24	332.919,74
-20%	(301.587,8)	440.205,13	553.448,24	323.954,24
-15%	(154.167,8)	402.176,91	487.109,24	314.988,74
-10%	(6.747,8)	364.148,69	420.770,24	306.023,24
-5%	140.672,2	326.120,47	354.431,24	297.057,74
0%	288.092,2	288.092,24	288.092,24	288.092,24
5%	435.512,2	250.064,02	221.753,24	279.126,74
10%	582.932,2	212.035,80	155.414,24	270.161,24
15%	730.352,2	174.007,58	89.075,24	261.195,74
20%	877.772,2	135.979,36	22.736,24	252.230,24
25%	1.025.192,2	97.951,13	(43.602,76)	243.264,74
30%	1.172.612,2	59.922,91	(109.941,76)	234.299,24
35%	1.320.032,2	21.894,69	(176.280,76)	225.333,74
40%	1.467.452,2	(16.133,53)	(242.619,76)	216.368,24
45%	1.614.872,2	(54.161,75)	(308.958,76)	207.402,74
50%	1.762.292,2	(92.189,98)	(375.297,76)	198.437,24



8. PONTO DE EQUILÍBRIO

ITENS	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
RECEITA TOTAL	2.948.400	3.159.000	3.369.600	3.369.600	3.369.600
CUSTO VARIÁVEL	1.592.100	1.690.215	1.781.721	1.767.053	1.751.834
CUSTO FIXO	914.316	927.141	940.193	940.193	940.193
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	1.356.300	1.468.785	1.587.879	1.602.547	1.617.766
PONTO DE EQUILÍBRIO (%)	67,41%	63,12%	59,21%	58,67%	58,12%
LUCRO	288.092	244.099	333.423	376.777	387.638

9. NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO

a) NECESSIDADES

a1. Caixa Mínimo

$$\frac{(\text{Custo total} - \text{Depreciação}) \times n^\circ}{360} = \frac{(2.383.121 - 53.362)}{360} \times 5 = 32.358$$

a2. Financiamento das Vendas

$\frac{(\text{Custo total} - \text{Depreciação}) \times \% \text{ de vendas a prazo} \times \text{n}^\circ}{360} =$

$$\frac{2.383.121 - 53.362}{360} \times 100,00\% \times 33 = 213.561$$

a3. Estoques

- Matéria-Prima/Insumos

$$\frac{(\text{Custo MP}) \times \text{n}^\circ}{360} = \frac{(1.326.780) \times 7}{360} = 25.799$$

- Material de Embalagem

$$\frac{(\text{Custo Embalagem}) \times \text{n}^\circ}{360} = \frac{(58.968) \times 15}{360} = 2.457$$

- Produtos em Elaboração

$$\frac{(\text{Custo Industrial} - \text{Depreciação}) \times \text{n}^\circ}{360} = \frac{(2.181.551 - 53.362) \times 2}{360} = 11.823$$

- Produtos Acabados

$$\frac{(\text{Custo Total} - \text{Depreciação}) \times \text{n}^\circ}{360} = \frac{(2.383.121 - 53.362) \times 1}{360} = 6.472$$

b) RECURSOS

b1. Crédito de Fornecedores (30 dias e compras a prazo = 100%)

$$\frac{\text{Compras} \times \% \text{ compras a prazo} \times \text{n}^\circ}{360} = \frac{1.326.780 \times 100\% \times 30}{360} = 110.565$$

b2. Desconto de Duplicatas

$$\frac{\text{Vendas} \times \% \text{ vendas à pz} \times \% \text{ desconto}}{360} = \frac{2.948.400 \times 100\% \times 15\%}{360} = 1.229$$

b3. Capital de Giro

- **Folha de pagamento**

$$\frac{\text{Custo anual x n}^\circ}{360} = \frac{464.400 \text{ X } 5}{360} = 6.450$$

- **Impostos**

$$\frac{\text{Custo anual x n}^\circ}{360} = \frac{43.784 \text{ X } 30}{360} = 3.649$$

9.1 PROJEÇÕES DAS NECESSIDADES DE CAPITAL DE GIRO

DISCRIMINAÇÃO	PROJEÇÕES
1- NECESSIDADES	
1.1 Caixa Mínimo	32.358
1.2 Financiamento das Vendas	213.561
1.3 Estoques	46.550
1.3.1 - Matéria-Prima/Insumos	25.799
1.3.2 - Material de Embalagem	2.457
1.3.3 - Produtos em Elaboração	11.823
1.3.4 - Produtos Acabados	6.472
TOTAL	292.469
2- RECURSOS	
2.1 Crédito Fornecedores	110.565
2.2 Desconto de Duplicatas	1.229
2.2 Capital de giro	10.099
2.3 Financiamento para Giro	170.577
TOTAL	292.469

ANEXO III – RELATÓRIO TÉCNICO BADESC II

EMPRESA WZC Ltda ME (empresa e dados fictícios)

1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

A empresa WZC Ltda ME iniciou suas atividades em setembro de 1986, tendo como objeto social a exploração do ramo de comércio de vime, cebola e cereais em geral.

Na realidade a empresa atuou exclusivamente, durante vários anos, na produção do vime, tendo em vista a tradição e o potencial da região.

A empresa está localizada no município de Bom Retiro/SC, em uma estrutura própria.

Com o reflorestamento de pinus, realizado pelos proprietários, os sócios identificaram uma nova atividade que poderia incrementar a sua receita, ou seja, de beneficiamento da madeira.

Esta nova atividade vem crescendo a cada ano, e sua margem de lucro, em comparação com a produção de vime, é bem maior em virtude da matéria-prima ser de propriedade dos sócios, reduzindo assim seus custos de produção.

Com o crescimento contínuo de suas operações e com a necessidade de implantar um novo reflorestamento, a empresa vem solicitar apoio financeiro para concretizar este investimento.

Hoje a empresa conta com 11 funcionários que atuam na área de beneficiamento da madeira e seu faturamento mensal em 2000 alcançou o montante de R\$ 43.000,00 (quarenta e três mil reais) nos últimos doze meses.

2 SITUAÇÃO CADASTRAL

Os sócios já atuam no mercado há quinze anos, e nas pesquisas cadastrais como no SERASA e no Equifax, constatou-se restrições em nome da empresa. Segundo o Equifax Score Empresarial, a presente empresa atingiu um alto índice na escala de probabilidade de inadimplência (79% de ser efetivada a inadimplência), além de ter sido constatado pagamentos com atrasos e um cheque sem fundos em outubro de 2001.

O valor constatado no SISBACEN, segundo os sócios, está relacionado a um financiamento realizado com o BRDE de aproximadamente R\$ 300.000,00 (trezentos mil

reais) que recentemente foi securitizado, onde a empresa paga apenas juros sobre o saldo devedor. Atualmente estas parcelas correspondem cerca de R\$ 3.000,00 (três mil reais).

Com relação aos impostos, a empresa possui apenas uma Certidão Positiva (Estadual), com efeitos de Negativa, que segundo informações de seu contador, refere-se a uma notificação em trânsito, que está em grua de recurso administrativo. O valor é de aproximadamente R\$ 1.500,00.

A empresa WZC Ltda ME não é cliente do BADESC.

3 CAPACIDADE EMPRESARIAL

A sociedade é administrada pelo Sr. Mario de Souza e pelo seu irmão Sr. Arno de Souza.

Em virtude da baixa escolaridade de ambos os sócios (primeiro grau incompleto), foi identificado uma dificuldade muito grande em mensurar, por exemplo, seus custos e receitas. Fator este preocupante, principalmente para realizar as projeções de capacidade de pagamento.

Na realidade as principais informações referentes aos seus custos foram obtidas com seu contador que também não demonstrou conhecimentos específicos sobre as atividades exercidas pelos sócios, até porque estes profissionais lidam com diversos tipos de empresas.

Apesar desta deficiência, no quesito de gestão empresarial, devemos destacar que trata-se de uma empresa tradicional no município de Bom Retiro.

No que se refere ao item capacidade empresarial destacamos a parceria firmada com uma empresa exportadora que adquire todas as madeiras processadas. Se por um lado hoje a produção de madeira beneficiada está garantida, podemos afirmar que no caso de uma eventual ruptura nesta parceria a empresa poderá encontrar dificuldades para desovar a sua produção.

A empresa de um modo geral conta com bons equipamentos apesar de que existe uma necessidade grande de atualização dos mesmos.

Com relação aos seus controles internos, no que diz respeito às suas receitas, constatou-se que seus gestores não desfrutam de softwares especializados para identificá-los.

4 SITUAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA

A empresa WZC Ltda ME alcançou um faturamento bruto em 2000 de R\$521.798,00 (quinhentos e vinte e um mil e setecentos e noventa e oito reais), resultado obtido com a comercialização de vime e do beneficiamento da madeira. Este faturamento é o contábil, pois não foi comprovado o faturamento real da empresa. A média mensal do ano anterior alcançou o montante R\$ 43.000,00 (quarenta e três mil reais).

Como a empresa não possui balanços, a análise dos índices econômico-financeiros não se tem conhecimento.

Seus custos mais relevantes estão relacionados à mão de obra fixa e aos gastos para o custeio e produção do vime. Um gasto que a empresa possui, porém apenas em épocas de grande demanda, é a aquisição de madeiras com terceiros.

Com relação a financiamentos existentes, segundo os sócios, foi identificado apenas aquele junto ao BRDE, conforme já descrito no item Situação Cadastral.

5 PROJETO DE FINANCIAMENTO

5.1 Descrição sucinta do investimento (objetivo e impactos)

Implantação de um reflorestamento de pinus ssp, em duas áreas distintas:

A primeira área é composta pelos terrenos matriculados no Cartório de Registro de Imóveis da Comarca de Bom Retiro (SC), sob os números 1.267 (área 2.080.000,00 m²), 6.485 (área de 432.868,60 m²), 6.486 (área de 415.817,20 m²) e 6.804 (área de 1.043.408,60 m²) e serão plantados 305,90 ha, com um total de 573.600 mudas de pinus.

A segunda área é composta apenas pelo terreno matriculado no Cartório de Registro de Imóveis da Comarca de Bom Retiro (SC), sob o número 6.479 (área de 1.800.000,00 m²) e serão plantados 139,96 ha, com um total de 260.000 mudas de pinus.

O total de área plantada de todo o projeto é de 445,16 ha, com um total de 833.600 mudas de pinus ssp.

Os proprietários das áreas a serem plantadas são os senhores Mário de Souza e Arno de Souza, sócios da empresa.

5.2 Comentários sobre os orçamentos apresentados pela empresa

Os orçamentos apresentados pela empresa são:

Para a primeira área de 305,90 ha, temos um valor de R\$ 237.019,70, que nos proporcionam o valor de R\$ 774,82/ha.

Para a segunda área de 139,96 ha, temos um valor de R\$ 126.078,90 que nos proporcionam o valor de R\$ 900,82/ha.

A diferença apresentada entre os dois orçamentos deve-se principalmente pela infraestrutura do segundo terreno (muito acidentado, necessitando assim de maior investimento em estradas de acesso ao reflorestamento).

Portanto os preços praticados estão dentro dos padrões para este tipo de investimento.

5.3 Comprovação físico-financeira do realizado

Não possui.

6 SITUAÇÃO DO MERCADO

Com uma estimativa de colher este ano 20 mil toneladas, o Planalto Serrano Catarinense está se consolidando como o maior produtor nacional de vime verde.

Neste cenário, destaca-se o município de Bom Retiro, de onde deve sair um terço da produção. A colheita iniciou em Abril, gerando, somente em Bom Retiro, 2 mil empregos.

O destaque de Bom Retiro no cenário estadual de produção de vime é uma decorrência direta do despertar dos proprietários rurais do município para o setor.

Segundo dados da Epagri, Santa Catarina é responsável por quase toda a produção de vime no Brasil, mas só ficam no Estado 10% do que é colhido. Os artesãos do Estado se limitam a fazer cestas com o vime, quando o potencial é bem maior. Estima-se que a partir do vime é possível se fabricar mais de 1,2 mil objetos, que vão desde peças decorativas até móveis.

Outros dados sobre a produção de vime em Santa Catarina:

<i>MUNICÍPIO</i>	<i>PRODUTORES</i>	<i>ÁREA (hectares)</i>
<i>Bom Retiro</i>	390	550
<i>Bocaina do Sul</i>	396	395
<i>Rio Rufino</i>	200	250
<i>Urubici</i>	150	117
<i>Urupema</i>	15	50
<i>Palmeira</i>	9	21

Fonte: Epagri (Lages)

Apesar da empresa de ter diminuído a sua produção de vime, pode-se afirmar que ainda é representativo pois do total de seu faturamento cerca de 40% está relacionado a esta atividade.

Já com relação à atividade de beneficiamento da madeira, a empresa tem investido regularmente em virtude de sua margem de lucro ser maior. Como mencionado, a empresa conta com apenas um cliente que adquire toda a produção de madeiras beneficiadas.

7 RESPONSABILIDADE SOCIAL – INSERÇÃO SOCIAL DO PROJETO E EMPRESA

7.1 Preservação do meio ambiente

Atividade de reflorestamento não é uma atividade que venha a prejudicar ao meio ambiente.

7.2 Qualidade e produtividade

Seus funcionários possuem larga experiência no ramo, o que contribui para um serviço satisfatório.

Como não foi encontrado nenhum tipo de controle por parte dos sócios, a produtividade da empresa não pode ser mensurada.

Na atividade de beneficiamento da madeira, onde a produção é adquirida por apenas uma empresa, que por suas vez exporta todas as suas matérias-primas, acreditamos que os produtos comercializados pela WZC Ltda ME sejam de qualidade.

7.3 Retorno social do projeto

Não foi identificada a necessidade de contratação de novos funcionários, portanto o retorno social do projeto não deverá ser representativo.

8 VIABILIDADE FINANCEIRA DO PROJETO

8.1 Contrapartida do financiamento

Com relação à contrapartida, a empresa poderá ter problemas, pois além de ser representativa, cerca de R\$ 145.000,00 (cento e quarenta e cinco mil reais), não foi

identificada a origem dos recursos para dar suporte ao projeto, de modo que este poderá ser prejudicado ou realizado em proporções menores.

8.2 Capacidade de pagamento

Conforme as projeções efetuadas, que foram realizadas levando-se em consideração apenas o faturamento contábil da empresa, demonstraram que a mesma no período de amortização poderá ter dificuldades em saldar seus compromissos. Foi considerado um crescimento modesto (3% a partir do primeiro ano), tendo em vista que o presente projeto demora cerca de oito anos para surtir resultados. Verifica-se que o comprometimento com a geração líquida de recursos junto ao BADESC atinge 99,71% no quinto ano. É importante frisar que por falta de dados sobre a atividade da empresa, em virtude da capacidade dos sócios em mensurar seus custos, a projeção pode ter sido prejudicada no sentido de alcançar maior precisão.

A lucratividade, no período de amortização, situa-se entre 1% e 3%. O ponto de equilíbrio no primeiro ano e no quinto do projeto em análise ocorre respectivamente em 88,98% e 82,98%.

9 ANÁLISE JURÍDICA

WZC Ltda ME, é empresa constituída sob a forma de sociedade por quotas de responsabilidade limitada, com sede e foro à Rua N^a Sr^a Aparecida, 166, município de Bom Retiro (SC).

Empresa nacional, a **WZC Ltda ME** é representada ativa e passivamente, judicial e extrajudicialmente, na forma do seu Contrato Social e suas respectivas Alterações, por seus Diretores, Mário e Arno de Souza.

9.1 Das Garantias

As garantias serão reais na forma de hipoteca censual dos seguintes bens:

Em 3º grau:

- 1) Imóvel matriculado sob nº1.651, no Cartório do Registro de Imóveis da Comarca de Bom Retiro (SC), de propriedade de Mário e Arno de Souza. As hipotecas anteriores têm o Banco do Brasil como credor.

Em 2º grau:

- 2) Imóvel matriculado sob nº1.652, no Cartório do Registro de Imóveis da Comarca de Bom Retiro (SC), de propriedade de Mário e Arno de Souza. A hipoteca anterior tem o Banco do Brasil como credor.

Em 1º grau:

- 3) Imóvel matriculado sob nº6.804, no Cartório do Registro de Imóveis da Comarca de Bom Retiro (SC), de propriedade de Mário e Arno de Souza.

Além destas são oferecidas garantias fidejussórias na forma de aval dos sócios e cônjuges:

- Mário de Souza, brasileiro, casado, comerciante, inscrito no CPF sob nº999.999.999-99, residente e domiciliado à R. XX, S/N, em Bom Retiro (SC);
- Maria Ferreira de Souza, brasileira, casada, inscrita no CPF sob nº999.999.999-99, residente e domiciliada à R. XX, S/N, em Bom Retiro (SC);
- Arno de Souza, brasileiro, casado, comerciante, inscrito no CPF sob nº999.999.999-99, residente e domiciliado à R. XX, S/N, em Bom Retiro (SC);
- Arlete M. de Souza, brasileira, casada, inscrita no CPF sob nº999.999.999-99, residente e domiciliada à R. XX, S/N, em Bom Retiro (SC).

9.2 Das Certidões

As certidões apresentadas são as seguintes:

- CND do INSS com validade até 24/08/2.001;
- CND do FGTS com validade até 21/07/2.001;
- CND de Tributos Federais válida até 27/12/2.001;
- Certidão Positiva com Efeitos de Negativa de Tributos Estaduais válida até 24/12/2.001;
- CND de Tributos Municipais emitida em 26/06/2.001;
- Certidão Negativa Quanto à Dívida Ativa da União válida até 21/07/2.001.

9.3 Das Condicionantes

Não há condicionantes especiais à contratação.

9.4 Das Consultas Cadastrais

Em consulta ao Sistema de Automação do Judiciário – SAJ, não constatou-se a existência de Ações que pudessem comprometer o crédito ou o patrimônio da Sociedade ou seus dirigentes.

Feita consulta ao SERASA e ao EQUIFAX, apontam-se ocorrências de cheques devolvidos sem provisão de fundos, fatos estes que desabonam a conduta do pleiteante, mas que, pela natureza quirografária do crédito, não chegam a representar grandes riscos à operação.

No entanto, a pesquisa EQUIFAX aponta o seguimento em que está inserida a empresa como sendo de grande probabilidade de inadimplência.

9.5 Das Disposições Finais

A operação de crédito enquadra-se nas normas do programa de financiamento e demais normativos aplicáveis à espécie.

Quanto a fatos supervenientes que possam impedir a regular contratação, a critério desta Agência de Fomento, somente poderão ser observados após a apresentação das negativas de praxe devidamente atualizadas.

10 ENQUADRAMENTO PERANTE A FONTE

Fonte.....: BNDES

Programa.....: AUTOMÁTICO/AGROPRCUARIA

Porte.....: MICRO

Participação.....: 90%

Custo Financeiro : TJLP

Spread Básico.....: 2,5% aa.

Spread Risco.....: 4,0% aa.

Prazo Carência....: 48 meses

Prazo Amortiz.....: 72 meses

11 GARANTIAS

A empresa oferece em garantias, três terrenos rurais.

O primeiro, matriculado no CRI da Comarca de Bom Retiro (SC) sob o número 2325, de propriedade dos senhores Mário e Arno de Souza, com área de 750.000,00, em terceiro grau (o primeiro e o segundo grau são para o Banco do Brasil), e avaliado em R\$ 300.000,00.

O segundo matriculado no CRI da Comarca de Bom Retiro (SC) sob o número 2325, de propriedade dos senhores Mário e Arno de Souza, também com área de 750.000,00 m2 em segundo grau (o primeiro grau é do Banco do Brasil) e avaliado em R\$ 300.000,00.

O terceiro terreno matriculado no CRI de Bom Retiro (SC) sob o número 4032, de propriedade dos senhores Mário e Arno de Souza, com área de 1.043.408,60 m2, em primeiro grau e avaliado em R\$ 180.000,00.

12 RISCOS EXCEPCIONAIS DO PROJETO

NIHIL

13 CONDICIONANTES ESPECIAIS

NIHIL

14 CONCLUSÃO

Favorável

x Desfavorável

Tendo em vista que:

→ Foram constatadas restrições no SERASA e no Equifax, sendo que neste último classificou-se a empresa como sendo de alto risco de inadimplência;

→ Apesar dos sócios serem pessoas simples, devemos destacar que a parte administrativa da empresa praticamente não existe, onde os mesmos atuam na produção e na administração. Com isto, acreditamos que um dos problemas da empresa é a capacidade empresarial, que por falta de organização ou conhecimento, nos levam a crer que a mesma poderá ter problemas em sua administração.

→ Não foi identificada a origem dos recursos para a contrapartida do projeto, onde este poderá estar prejudicado;

→ As projeções efetuadas demonstram que no período de amortização do financiamento a empresa atinge um índice de comprometimento de 99,71% no quinto ano, ou seja, acima do estipulado pelo BADESC;

Somos favoráveis ao **indeferimento** do pleito;

NOME

CRA N.

NOME

OAB/SC N.

NOME

CRE/SC N.

NOME

CREA N.