

# CRÉDITO E COBRANÇA

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

---

**São Paulo - SP**

**2012**

## SUMÁRIO

|                                                 |    |
|-------------------------------------------------|----|
| I. APRESENTAÇÃO                                 | 4  |
| II. PLANO DE ENSINO                             | 4  |
| 1. Objetivos                                    | 4  |
| 2. Ementas                                      | 4  |
| 3. Programa                                     | 4  |
| 4. Bibliografia                                 | 5  |
| III. CONTEÚDO                                   | 6  |
| <b>BLOCO 1 – NP1</b>                            |    |
| 1. Introdução                                   | 6  |
| 2. Conceituação do crédito                      | 6  |
| 3. Abrangência e utilidade do crédito           | 7  |
| 3.1 Função do Crédito como Negócio              | 7  |
| 3.2 Função Social do Crédito                    | 9  |
| 3.3 Função Financeira do Crédito                | 9  |
| 4. Política de crédito                          | 12 |
| 4.1 Definição                                   | 12 |
| 4.2 Estratégia Empresarial (para um Banco)      | 13 |
| 4.3 Componentes da política de Crédito          | 15 |
| 4.4 Alçadas de decisão de crédito               | 18 |
| 4.5 Limites de crédito                          | 23 |
| 4.6 Análise de crédito                          | 23 |
| 4.7 Composição e formalização do processo       | 23 |
| 4.8 Administração e Controle do Crédito         | 24 |
| 5. Operações financeiras                        | 24 |
| 5.1 Atividade Bancária                          | 24 |
| 5.2 Noções sobre moeda                          | 24 |
| 5.3 Os agentes econômicos                       | 26 |
| 5.4 Mercado de Ativos Financeiros               | 28 |
| 6. Sistemas de crédito e cobrança               | 33 |
| 6.1 Características                             | 33 |
| 6.2 Funções                                     | 33 |
| 6.3 Riscos da atividade bancária                | 37 |
| <b>BLOCO 2 – NP2</b>                            |    |
| 7. Políticas de concessão de crédito            | 40 |
| 7.1 Fatores relevantes na definição da garantia | 40 |
| 7.2 Etapas do processo de crédito               | 40 |
| 7.3 Classificação das Garantias                 | 40 |

|                                                                                  |    |
|----------------------------------------------------------------------------------|----|
| 8. Como obter recursos para usar como arma de concessão de crédito               | 43 |
| 8.1 O uso dos produtos bancários                                                 | 43 |
| 8.2 Necessidades dos clientes                                                    | 49 |
| 9. Giro e Cobertura de Estoque                                                   | 54 |
| 10. Análise de critérios de negociação e concessão de crédito para pessoa física | 55 |
| 11. Aprendendo a calcular o valor de uma prestação X orçamento doméstico         | 59 |
| 12. Análise financeira básica para crédito e cobrança                            | 60 |

## **I. APRESENTAÇÃO**

A intenção deste trabalho é a de oferecer aos alunos do curso de gestão um material adequado aos estudos relacionados com a teoria e prática da concessão de crédito e cobrança. Um material fruto de uma coletânea de diferentes livros acadêmicos com o objetivo de ser um facilitador do aprendizado.

Este material não esgota todas as possibilidades de conhecimentos sobre o crédito e a cobrança e há a necessidade de uma busca mais aprofundada para aqueles alunos que desejarem maior especialização.

Com a intenção de facilitar a adequação do conteúdo com a forma exigida pela UNIP para a realização das provas e exercícios este trabalho foi desenvolvido em dois blocos.

O primeiro bloco está relacionado com a prova NP1 e o segundo bloco com a prova NP2.

## **II. PLANO DE ENSINO**

### **1-Objetivos**

Definir as políticas de crédito e cobrança, identificando e caracterizando funções dos fluxogramas e cronogramas financeiros. Definir a política de crédito como arma da concorrência. Definir políticas de concessão de crédito e cobrança. Identificar e caracterizar sistemas de crédito e cobrança.

### **2-Ementas**

Preparação de base de dados para atender a elaboração de relatórios bancários. Simulação de técnicas de negociação. Preparar material para análise de contencioso. Apresentar sistema de cobrança.

### **3- Programa**

- Política de crédito e cobrança da empresa.
- Conhecimento das funções e cronogramas financeiros;
- Análise de relatórios bancários;
- Critérios para negociação;
- Como combater a concorrência com arma de crédito;
- Operações financeiras: Legislação e normas regulamentadoras;
- Sistemas de crédito e cobrança;
- Políticas de concessão; Contencioso, como analisar;
- Tecnologias de informática existentes para Crédito e cobrança.

## 4-Bibliografia

### 4.1 Básica (títulos, periódicos, etc.)

Santos, José Odálio dos. **Análise de Crédito**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

SILVA, José Pereira. **Gestão e análise de risco de crédito**. 6ª. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

Vieira, Marcos Villela. **Adm. Estratégica do Capital de Giro**. 2ª. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

### 4.2 Complementar (títulos, periódicos, etc.)

Leoni, Geraldo; Leoni Evandro Geraldo. **Cadastro, Crédito e Cobrança**. 3ª. ed. São Paulo: Atlas 1998.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 12ª. ed. São Paulo: Harbra, 2010.

### III-CONTEÚDO

#### BLOCO 2 – Conteúdo de prova NP2

#### 7-POLÍTICAS DE CONCESSÃO DE CRÉDITO

##### ***DAS GARANTIAS DE CRÉDITO***

A garantia é uma espécie de segurança adicional e, em alguns casos, a concessão de crédito precisará dela para compensar as fraquezas decorrentes de outros fatores de risco.

##### 7.1-Fatores relevantes na definição da garantia

- **O risco** representado pela empresa e pela operação;
- **A praticidade** em sua constituição;
- **Os custos** incorridos para sua constituição;
- **O valor** da garantia em relação ao valor da dívida;
- **A depreciabilidade** do bem objeto da garantia;
- **O controle** do credor sobre a própria garantia;
- **A liquidez**, ou seja, a facilidade de conversão da garantia em dinheiro.

##### 7.2-Etapas do processo de crédito

- Análise do risco intrínseco;
- Estruturação da operação de acordo com as necessidades do cliente e com os produtos da empresa;
- Análise do risco da transação;
- Análise das garantias;
- Análise do retorno propiciado pela operação e pelo cliente;
- Decisão de crédito de acordo com a política e com a cultura do crédito da organização;
- Formalização da operação e das garantias; Acompanhamento do crédito concedido.

##### 7.3-Classificação das Garantias

##### 7.3.1-Garantias pessoais

Ocorrem quando:

1. se exige do devedor apenas a promessa de pagamento,
2. contentando-se o credor com a garantia comum que lhe possa dar o patrimônio presente e futuro do devedor ou garantidor (avalista ou fiador).

3. Não há uma relação direta entre um bem e a dívida, ou seja, todos os bens responderão para saldar a dívida cabendo ao credor sua escolha.

As garantias pessoais dividem-se em:

#### 7.3.1.1-Aval

Possui as características abaixo:

- O avalista assume a posição jurídica do avalizado, tornando-se solidário pela liquidação da dívida.
- O aval ocorre sempre em título cambial e constitui-se pela assinatura no respectivo título;
- Há a necessidade da assinatura do cônjuge com exceção do regime de separação absoluta;
- Poderão existir vários avalistas;

#### 7.3.1.2-Fiança

Características:

- O fiador promete satisfazer à obrigação de um terceiro para maior segurança do credor;
- O fiador possui o chamado “benefício da ordem”, isto é, o credor aciona primeiro e diretamente o devedor e depois o fiador;
- Há a necessidade da assinatura do cônjuge com exceção do regime de separação absoluta;

#### 7.3.2-Garantias reais

Ocorrem quando:

- Além da promessa de pagamento, o devedor confere ao credor o direito especial de garantia sobre coisa móvel ou imóvel. O credor destacará um ou mais bens;
- A garantia real dá ao credor o direito preferencial de receber a dívida, com relação aos demais credores;
- São garantias acessórias, extinguem-se quando acabar a dívida

##### 7.3.2.1-Penhor

- Recai sobre bens móveis, suscetíveis de alienação, cuja posse deverá ser transferida ao credor;
- O penhor poderá ser civil, mercantil, rural, industrial, de direitos e títulos de crédito e de veículos;
- Pode ser oferecido pelo devedor ou terceiros;
- A posse é do devedor mas não pode usa-lo( chama-se pignoratício, ou seja, depositário).

#### 7.3.2.2-Hipoteca

- Incide sobre bens imóveis;
- O bem permanece em poder do devedor ou de terceiro;
- O credor não pode apropriar-se do bem, mas tem sobre ele preferência judicial;
- Um bem pode ser hipotecado por vários credores simultaneamente, havendo preferência pela ordem de registro;
- O credor poderá vender o bem, mas o credor poderá executar judicialmente a garantia, mesmo que esteja em propriedade de terceiros;
- Deve ser registrada em cartório de imóveis.

#### 7.3.2.3-Anticrese

- Recai sobre bens imóveis;
- A posse do bem imóvel é transferida ao credor;
- O credor pode ser ao mesmo tempo credor hipotecário e anticrético.

#### 7.3.2.4-Propriedade Fiduciária (veículos)

- Recai sobre bens móveis infungíveis (perfeitamente identificáveis);
- Opera com a transferência de posse indireta(propriedade resolúvel ou revogável : que será extinta quando realizada a condição resolutória ou pagamento);
- O devedor tem a posse mas oferece a propriedade em garantia.

#### 7.3.2.5-Alienação Fiduciária (imóvel)

- Semelhante ao de veículos, somente que para coisa imóvel.

### QUESTÕES PARA DISCUSSÃO

- 1) O que diferencia uma garantia real de uma garantia pessoal
- 2) Estabeleça as principais diferenças entre o aval e a fiança

- 3) No caso de ocorrência de insolvência(falência ou concordata) do devedor, qual a situação do credor quando ele estiver protegido por garantia pessoal? E quando a garantia for real?
- 4) Explique a diferença entre a função depósito e função garantidor de um banco.
- 5) Comente sobre os riscos de uma atividade de intermediação financeira.

## 8-COMO OBTER RECURSOS PARA USAR COMO ARMA DE CONCESSÃO DE CRÉDITO

É importante que o tomador de empréstimos bancários tenha a noção de que o banco oferece sempre o mesmo produto, ou seja, dinheiro. Então, porque motivo as empresas captam dinheiro com denominações diferenciadas, tais como: Financiamento de Máquinas, Cheque Especial e Financiamento de Capital de Giro?

Isso ocorre quando da captação bancária junto aos seus investidores, que passam a ter destinação específica e são destinadas aos chamados fundos. Em tese, captações de longo prazo devem ser destinadas a aplicações também de longo prazo. Dentre as diversas razões de atuação bancária estão relacionadas com as características operacionais dos respectivos bancos para atenderem ao tipo de cliente com necessidades específicas de **montante, prazo e forma de financiamento**. Dessa maneira, os bancos se estruturam com seus produtos para caracterizarem o dinheiro obtido de seus investidores.

### 8.1-O uso dos produtos bancários (Principais Produtos)

#### 8.1.1-Contas Garantidas

São contratos de abertura de crédito rotativo para empresas e para pessoas físicas. São os chamados cheques especiais.

Características:

- É atribuído um limite de valor dentro do qual a empresa/pessoa pode emitir cheques que são honrados pelo banco, mesmo que não tenham fundos;
- Deve ser utilizado pelas empresas/pessoas para necessidades ocasionais;
- Objetivo desse fundo é cobrir emergências que serão cobertas com a entrada regular de recursos do cliente;
- O banco cobra os encargos em função do volume e do tempo de uso dos fundos;
- Do lado do banco é considerado um negócio de empréstimo, que tem como característica a dificuldade em saber quando o cliente irá utilizar o fundo, em que volume e por quanto tempo.

### 8.1.2-Hot Money

É também um contrato de empréstimo não rotativo, ou seja, a cada necessidade de curtíssimo prazo faz-se um empréstimo por prazo determinado. Tem semelhança com a conta garantida, mas suas principais diferenças são:

- Valores não disponíveis em conta;
- A cada necessidade faz-se um contrato para cada operação;
- O custo (juros) são menores que os juros da conta garantida;
- Prazo e montante são definidos antecipadamente.

### 8.1.3-Desconto de Duplicatas (Mercantis)

É uma fonte de recursos para financiar o capital de giro das empresas. Na relação de desconto ocorre o recebimento antecipado, mas a empresa se responsabiliza pelo pagamento, mediante aval, caso o sacado não o faça.

Principais características:

- O prazo de desconto de duplicatas varia entre 30 e 60 dias;
- O banco faz avaliação tanto do sacado quanto do cedente;
- Em caso de não pagamento por parte do sacado, o banco pode debitar a duplicata na conta corrente do cedente e ainda cobra multa e juros de mora pelo atraso.

### 8.1.4-Desconto de Notas Promissórias

Assemelha-se ao desconto de duplicatas, com a diferença de que as duplicatas referem-se a operações mercantis entre uma empresa e seu cliente.

Características:

- Também se destina para uso como capital de giro;
- Podem ser descontadas tanto por notas promissórias assinadas pelos clientes das empresas quanto pelas empresas clientes dos bancos.

### 8.1.5-Financiamento de Tributos

É uma operação específica que ocorre porque tem sido cada vez mais freqüente os governos federais, estaduais e municipais diminuírem os prazos de recolhimento criando dificuldades de caixa por parte das empresas.

Características:

- Juros reduzidos porque os bancos tendem a receber o recolhimento de impostos feitos pelas empresas.

### 8.1.6-Empréstimos de Capital de Giro

São operações feitas pelos bancos para fornecimento de recursos às empresas para atender às deficiências de Capital de Giro (compra de matérias primas, caixa, etc.). Neste caso, também é feito um contrato com que estabelece montante, prazo, forma de pagamento, taxas e encargos e garantias.

Características:

- Em geral, as garantias mais comuns são caução de duplicatas com taxas acima de 120% a 150% do empréstimo mais encargos;
- Podem ter outros tipos de garantias, tais como; penhor mercantil, nota promissória;
- Diversas reciprocidades podem ocorrer na negociação de taxas.

### 8.1.7-Vendor Finance

Também é uma forma de suprimento de capital de giro para empresas que efetuam vendas a prazo aos seus clientes e faz a cessão de crédito a um banco. Dessa forma, a empresa vende a prazo e recebe à vista.

Características:

- Na operação Vendor, a **empresa transfere o crédito ao banco mediante taxa de desconto** e assume o risco de crédito do título;
- Há a tendência de que a taxa de juros para o comprador seja menor que as taxas normais praticadas pelo mercado para financiamento direto. O faturamento é feito pelo valor de venda à vista, reduzindo a base de cálculos para impostos e os encargos são pagos pelo comprador.

### 8.1.8-ACC/ACE (Exportação)

O ACC (Adiantamento sobre Contrato de Câmbio) é um produto destinado às empresas que praticam a exportação de seus produtos e consiste na **antecipação de recursos** em moeda nacional.

Características:

- O adiantamento pode ser total ou parcial;
- É um incentivo à exportação;
- É uma forma de o produtor financiar sua produção de bens destinados à exportação;
- As taxas praticadas são inferiores ao custo do dinheiro para capital de giro;
- São operações cadastradas no BACEN;
- São operações de prazo curto ou médio, de 180 dias com possibilidade de prorrogação em determinadas condições.

Após a produção e o embarque dos bens pela empresa o adiantamento deixa de ser ACC e passa a ser ACE (Adiantamento sobre Contrato de Exportação).

Características:

- A empresa pode pedir a complementação do valor financiado;
- O ACE pode ser solicitado até 60 dias após o embarque, aproveitando ao máximo a variação cambial;
- O prazo do ACE pode ser de até 180 dias da data de embarque;
- Por ser um financiamento a taxas menores, às vezes, as empresas o usam mesmo que não precisam para fazerem aplicações em outras áreas da empresa.

#### 8.1.9-Resolução 63 (Recursos externos)

Essa linha de empréstimos recebe o nome da resolução do BACEN que a regulamentou. Consiste na captação de recursos pelo banco no mercado externo, em moeda estrangeira. Os recursos são captados no exterior em longo prazo e são convertidos para nossa moeda gerando o fundo (funding) necessário para os empréstimos no mercado interno.

#### 8.1.10-Carta de Crédito (Importação)

Nas transações comerciais, em que empresas brasileiras estejam importando produtos ou bens do exterior, o banco brasileiro emite uma carta de crédito a favor do exportador, garantindo ao mesmo o recebimento de suas vendas.

Características:

- O crédito para o exportador está condicionado ao cumprimento das exigências especificadas na referida carta de crédito;
- No caso de carta de crédito à vista, uma vez comprovado o embarque dos produtos e entregue os documento ao banco de seu país o exportador receberá o respectivo valor;
- Quando se tratar de carta de crédito a prazo, o exportador só receberá no vencimento;
- O banco que emite a carta de crédito assume o compromisso de honrá-la e, portanto, deve avaliar o risco de crédito de seu cliente;
- A importação relacionada à carta de crédito pode ser de matérias primas, produtos ou bens de capital, o que pode requerer abordagens diferentes de análise de crédito.

#### 8.1.11-Factoring

Vale à pena destacar que o Factoring não é um produto bancário, entretanto, vários bancos possuem suas empresas de Factoring. Uma operação de Factoring envolve duas empresas, sendo uma delas de FOMENTO MERCANTIL e outra empresa qualquer que tenha certa quantidade de duplicatas a receber. A empresa de Fomento compra as duplicatas da outra empresa, mediante uma taxa de desconto.

Características:

- Tradicionalmente, na operação de Factoring, a empresa de Fomento Mercantil compra os títulos e **ASSUME** o risco de crédito dos mesmos;
- Tecnicamente, deverá haver uma reserva para cobrir eventuais duplicatas não recebidas em decorrência de vendas canceladas;
- Enquanto no desconto de duplicatas a ênfase do banco está na avaliação do risco do cedente, a empresa de factoring deveria enfatizar a análise do risco dos sacados. Em ambos os casos, entretanto, cedentes e sacados deverão ser analisados.

#### 8.1.12-Commercial Paper

O Commercial Paper também não é um produto bancário, mas a instituição financeira presta serviço à empresa na colocação desses papéis.

O Commercial Paper é uma forma de a empresa captar recursos **a curto e médio prazos** para atender às suas necessidades através da **emissão de notas promissórias**.

#### Características:

- São emissões de 30 a 180 dias;
- Enquanto o Factoring tem como alvo a pequena e média empresa, a tendência é de que o Commercial Paper seja colocado no mercado por empresas grandes e de boa reputação, de modo a dar segurança ao adquirente;
- É uma modalidade de crédito tradicional nos países desenvolvidos, a instabilidade econômica e o processo inflacionário contínuo em outros países impedem a evolução do Commercial Paper como forma de captação das empresas.

#### 8.1.13-Leasing

A operação de Leasing ou Arrendamento Mercantil é caracterizada pela aquisição de um bem por uma empresa de Arrendamento Mercantil (Arrendadora) que concede ao seu cliente (Arrendatário) o uso desse bem por um determinado período de tempo.

#### Características:

- A empresa arrendadora tem a propriedade e o cliente arrendatário tem a posse;
- A operação se assemelha a um financiamento de médio ou longo prazo com opção de compra ao final do período;
- Durante o prazo do contrato, o arrendatário paga mensalmente uma parcela e ao final do período pode adquirir o bem pelo valor residual previamente definido;
- É uma forma de uma empresa atender às suas necessidades de uso de equipamentos, veículos e outros bens sem precisar imobilizar recursos.

#### 8.1.14-Finame

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), responde pela política brasileira de investimentos, visando ao desenvolvimento econômico e social do país, ao fortalecimento da empresa nacional e à criação de pólos de produção, entre outras funções.

#### Características:

- As empresas podem financiar certos percentuais de seus investimentos em ativo imobilizado;
- São financiamentos de longo prazo;
- Os bancos ficam na condição de repassadores desse tipo de recurso;
- Os bancos recebem uma comissão e assumem o risco de crédito;

- Como em qualquer operação de investimento, é necessário um projeto para demonstrar a viabilidade técnica e financeira do empreendimento.

#### 8.1.15-Outros Fundos Federais e Estaduais

Conforme a região geográfica onde esteja situada a empresa, pode haver outros recursos federais ou estaduais com a finalidade de estimular o desenvolvimento da economia local.

#### 8.1.16-Crédito Direto ao Consumidor (CDC)

Amplamente utilizado o CDC é destinado ao financiamento de bens e serviços. Atinge uma gama muito grande de produtos, tais como: carros, eletrodomésticos, eletroeletrônicos, móveis, etc.

Os critérios para atendimento são práticos, rápidos e fáceis, pois a maioria das empresas possui programas de análise de concessão de crédito para o grande público.

#### 8.1.17-Crédito Rural

São operações destinadas à agricultura e à pecuária. Tende a haver **interferência do governo** por intermédio das **políticas** voltadas para a agricultura e para **suas metas** de produção de alimentos. As linhas de crédito rural, normalmente, são operadas através das seguintes fontes:

1. Depósitos à vista;
2. Recursos em trânsito dos bancos;
3. Recursos especiais definidos pelo governo.

As modalidades de crédito rural são:

1. **Custeio agrícola e pecuário:** para operacionalização de atividades, cujo prazo de financiamento tende a ser no máximo de 12 meses;
2. **Investimento agrícola e pecuário:** para investimento fixo e semi fixo, com prazo maior que um ano;
3. **Comercialização agrícola e pecuária:** para fins de beneficiamento e estocagem de produtos agropecuários que serão comercializados.

#### 8.2-Necessidades dos clientes

Como sabemos o banco tem a função de intermediário financeiro, ou seja, capta recursos junto aos agentes econômicos superavitários e os repassa aos agentes que necessitam de tais recursos. A receita de um banco nasce de sua atuação como fornecedor

de fundos aos seus clientes. As necessidades de recursos das empresas, a serem satisfeitas pelos bancos, podem ser agrupadas em dois grandes grupos:

1. Giro
2. Investimento

#### 8.2.1-Necessidade de Capital de Giro – Conceito Geral

Basicamente, a tomada de recursos por uma empresa para atender as suas necessidades de giro, decorre de seu:

1. Nível de capitalização;
2. Ciclo financeiro;
3. Volume de vendas;
4. Capacidade operacional de caixa

#### 8.2.2-Necessidades Normais de Capital de Giro

As necessidades normais de giro de uma empresa são decorrência de seu ciclo financeiro e de seu nível de atividade. Quando o capital permanente líquido não é suficiente para financiar as necessidades líquidas de capital de giro, a empresa recorre a empréstimos de curto prazo ou desconta duplicatas ou notas promissórias. Os chamados limites rotativos também são adequados para satisfazer tais necessidades, as quais devem ter caráter ocasional. Normalmente, esses empréstimos de curto prazo devem ser pagos com caixa obtido a partir da realização de ativos circulantes.

#### 8.2.3-Necessidades Sazonais de Capital de Giro

As atividades de muitas empresas apresentam características sazonais que afetam suas necessidades de capital de giro, relativas às épocas, aos volumes e às finalidades desses recursos. Os empréstimos para atender às necessidades sazonais devem ser pagos com caixa obtido pela realização natural dos ativos circulantes. É importante destacar que a parcela sazonal das necessidades de capital de giro de uma empresa, cuja atividade não seja sazonal, não se enquadra na categoria de necessidades sazonais, para o propósito de estruturação.

#### 8.2.4-Necessidade Especial de Capital de Giro

Há situações em que determinadas empresas recebem certas encomendas para produção de bens, cujos volumes excedem aos níveis habituais de produção, demandando uma necessidade especial de recursos para financiar o incremento no Capital de Giro. Nesse

caso, a estruturação do empréstimo requer a compreensão da forma de operação da empresa e do impacto da demanda especial na necessidade de capital de giro da empresa. Também nessa situação, o empréstimo deve ser pago com caixa decorrente da realização natural dos ativos circulantes.

#### 8.2.5-Necessidade (Deficiência) Permanente de Capital de Giro

A deficiência permanente de capital de giro é caracterizada pela existência de um hiato contínuo entre capital permanente líquido (CPL) e seu investimento operacional em giro (IOG). Como nos demais casos, após minuciosa análise financeira da empresa, um empréstimo para financiar esse tipo de necessidade deve ser de prazo longo o suficiente para compatibilizá-lo com a capacidade de pagamento da empresa. Portanto, o empréstimo deverá ser parcelado e será pago com caixa gerado pelo lucro da atividade operacional da empresa ao longo do período de financiamento.

#### 8.2.6-Necessidade de Financiamento no Longo Prazo

A forma como uma empresa deve financiar seus investimentos é uma das decisões financeiras mais importantes e deve merecer por parte da empresa e dos credores uma adequada compreensão das conseqüências decorrentes das políticas adotadas. Isto requer uma perfeita avaliação das fontes de recursos a serem utilizadas, envolvendo fatores como custos dos recursos, prazos e riscos financeiros. Daí, os financiamentos de longo prazo destinam-se a suprir a empresas com recursos para aquisição de bens do ativo permanente.

Nesse contexto, enquadram os projetos de diversas modalidades como:

- Implementação de fábrica;
- Ampliação de capacidade instalada;
- Modernização do parque fabril;
- Relocalização de unidades;
- Diversificação de empresas e produtos

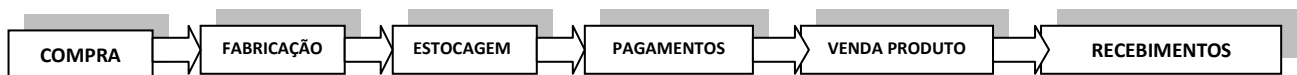
Para tanto, há a necessidade de se estudar:

- o macro ambiente,
- oportunidades e ameaças de mercado;
- viabilização do negócio,
- risco e retorno do investimento

### 8.2.1.1-Entendendo o Ciclo Operacional do Cliente



Figura 1 Ciclo Operacional do Cliente. Desenvolvido pelo autor



Vamos estudar, de maneira geral a três casos: um industrial, um atacadista e outro varejista.

#### Caso Industrial

Supondo uma hipotética fábrica de bebidas que tenha as seguintes características operacionais:

##### Ciclo Produtivo

1. Compra de matéria prima (MP) que fica em estoque, em média, 15 dias para produção;
2. No processo de transformação (FB) da matéria prima em produtos acabados, a empresa leva em média 5 dias;
3. O produto acabado (PA) gira, em média, em 20 dias;

##### Ciclo Financeiro

4. A empresa paga seus fornecedores de matéria-prima, em média, em 30 dias;
5. As bebidas são vendidas ao distribuidor com prazo de 40 dias para pagar.

#### CICLO OPERACIONAL DO CLIENTE INDUSTRIAL

|                                                |        |                                   |                                                |
|------------------------------------------------|--------|-----------------------------------|------------------------------------------------|
| Prazo Médio de Pagamento das Compras = 30 dias |        | Ciclo Financeiro = <b>50 dias</b> |                                                |
| MP = 15                                        | FB = 5 | PA = 20                           | Prazo Médio de Recebimento de Vendas = 40 dias |

#### Observações

Há defasagem de 50 dias entre a saída e a entrada de caixa, respectivamente. Essa conjugação de prazo e o volume de vendas determinam o volume de recursos que a empresa aplica em suas atividades operacionais.

#### CICLO OPERACIONAL DO CLIENTE ATACADISTA

|                                                |                                                 |
|------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Prazo Médio de Pagamento das Compras = 40 dias | Ciclo Financeiro = <b>5 dias</b>                |
| Prazo Médio de Rotação dos Estoques = 20 dias  | Prazo Médio de Recebimento das Vendas = 25 dias |

#### Observações

Ao pagar as compras e receber as vendas obtêm um ciclo de apenas 5 dias. Supondo que o volume de vendas do atacadista fosse o mesmo do fabricante sua necessidade de capital de giro seria menor.

#### CICLO OPERACIONAL DO CLIENTE VAREJISTA

|                                                |                                   |
|------------------------------------------------|-----------------------------------|
| Prazo Médio de Rotação dos Estoques = 20 dias  | Ciclo Financeiro = <b>-5 dias</b> |
| Prazo Médio de Pagamento das Compras = 25 dias |                                   |

#### Observações

Seu prazo médio de rotação é menor que o prazo médio de pagamento das compras, logo recebe 5 dias antes de pagar.

## 9-GIRO E COBERTURA DE ESTOQUE

Indica o número de unidades de tempo, por exemplo, dias, que o estoque médio será suficiente para cobrir a demanda média.

Está relacionado à taxa de uso do item e baseia-se no cálculo da quantidade de tempo de duração do estoque, caso este não sofra um re-suprimento. É normalmente indicada em número de semanas ou meses, dependendo das características do produto.

Cobertura em dias = Número de dias do período em estudo / Giro de Estoques

### Giro do Estoque e Cobertura

Considere as seguintes informações para cálculo

|                     |       |
|---------------------|-------|
| Estoque             | 1500  |
| Vendas/mês          | 3000  |
| Período( em dias)   | 30,00 |
| Giro                | 2,00  |
| Cobertura (em dias) | 15,00 |

|                                                                 |   |                      |   |           |
|-----------------------------------------------------------------|---|----------------------|---|-----------|
| Giro = $\frac{\text{Total do Vendas}}{\text{Total de Estoque}}$ | = | $\frac{3000}{1500}$  | ⇒ | 2(giros)  |
| Cobertura = $\frac{\text{Período(em dias)}}{\text{Giro}}$       | = | $\frac{30,00}{2,00}$ | ⇒ | 15 (dias) |

## 10-ANÁLISE DE CRITÉRIOS DE NEGOCIAÇÃO E CONCESSÃO DE CRÉDITO PARA CONSUMIDORES PESSOA FÍSICA

O crédito é um dos principais meios de que as pessoas dispõem para adquirirem uma grande gama de bens e serviços que a sociedade moderna oferece e usufruírem dela. O profissional que administra o processo de análise, concessão, acompanhamento, recuperação e negociação de crédito ao consumidor precisa compreender a renda e a capacidade de pagamento do cliente e também ser capaz de perceber determinadas sutilezas da natureza humana. Cada vez mais este mercado é concorrido. As pessoas individualmente ou as famílias têm necessidades de adquirirem bens e serviços para satisfazerem as necessidades como alimentação, roupas, moradia, comunicação, locomoção, saúde, educação, lazer, status e aceitação social. Essas necessidades atingem desde as pessoas de baixa renda até as mais ricas, com graus de intensidades diferentes.

Uma das fontes de análise é o conhecimento da estrutura básica de comprometimento da renda do trabalhador. A tabela 1 ,abaixo, oferece a noção preliminar para essa análise.

**Tabela 11 - COMPROMETIMENTO DE RENDA**

| DESTINO DOS GASTOS | %              | VALOR (\$)    |
|--------------------|----------------|---------------|
| Alimentação        | 23,75%         | 142,03        |
| Habitação          | 37,40%         | 223,65        |
| Vestuário          | 5,80%          | 34,68         |
| Transporte         | 10,52%         | 62,91         |
| Saúde              | 4,99%          | 29,84         |
| Educação           | 1,36%          | 8,13          |
| Outros             | 16,18%         | 96,76         |
| <b>Total</b>       | <b>100,00%</b> | <b>598,00</b> |

Os diferentes estudos existentes nos mostram que quanto menor a faixa de renda, maior é o comprometimento do salário com itens básicos como a moradia e alimentação. Indivíduos com renda mensal inferior a dois salários mínimos gastam em média 40% da renda com moradia e 30% com alimentação. Já aqueles indivíduos com renda superior a 15 salários mínimos essas despesas são de 20% e 10% respectivamente.

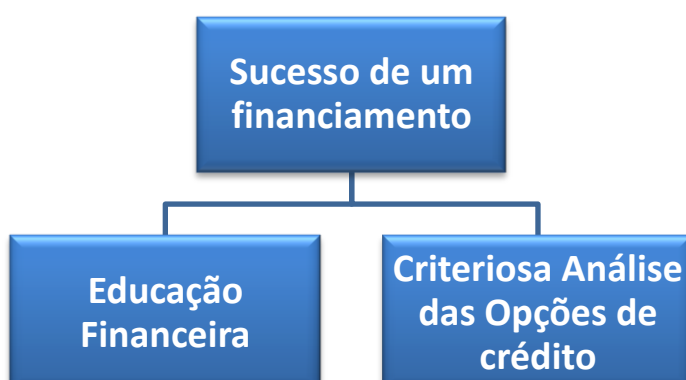
Nos últimos anos algumas instituições e pessoas têm se preocupado com a chamada EDUCAÇÃO FINANCEIRA. Isto é um avanço no sentido de levar o tomador de crédito a refletir sobre sua efetiva capacidade de pagamento, a partir de uma visão completa de seu orçamento e a compreender e priorizar seus gastos em face a sua capacidade de geração de receita. Por outro lado, as metas de negócios das empresas que vendem fiado e das instituições financeiras que financiam bens e serviços podem ser incompatíveis com a racionalidade da análise do risco de crédito.

Figura 2 CICLO DE OFERTA E DEMANDA POR CRÉDITO



### 10.1 Tipos de financiamento às pessoas físicas

Podem ocorrer de várias formas e de acordo com as necessidades específicas de seu tomador, relacionadas com bens ou de dinheiro propriamente dito. A gestão de finanças pessoais requer, basicamente, duas condições para seu sucesso:



**Figura 3 Condições de sucesso na gestão de finanças. Desenvolvido pelo autor**

#### 10.1.1 Financiamento do Próprio Estabelecimento Comercial

- Parcelamento através de cheques pré-datados;
- Uso de carnê;
- Desconto consignado em folha de pagamento;
- Cartões de crédito(próprio)

#### 10.1.2 Financiamento de Instituições Financeiras

- Cheque especial;
- Empréstimos parcelados;
- Financiamento de Bens de Consumo;
- Antecipação de Restituição de Imposto de Renda;
- Antecipação do 13º salário;
- Empréstimo consignado em folha de pagamento;
- Financiamento de veículo;
- Financiamento de equipamento ou instrumento de trabalho;
- Financiamento imobiliário

#### 10.1.3 Uso de Cartões de Crédito

- Cartões próprios ou das grandes bandeiras;

#### 10.2 Gestão de marketing, recursos humanos, tecnológicos e financeiros

A gestão de crédito de pessoas físicas requer uma visão estratégica, organizacional e financeira. Na parte estratégica é necessária a visão relacionada a:

- Definição do público alvo a ser atingido;
- Dos produtos a serem lançados;
- Das regiões geográficas a serem cobertas;
- Dos canais de venda a serem utilizados;
- Os riscos a serem assumidos;
- As taxas de juros a serem praticadas;
- Qualificação de pessoal;
- Análise do macro ambiente;
- Estrutura organizacional;
- Gestão de base de dados de clientes;

- Avaliação de oportunidades e riscos do negócio;

### 10.3 Forma de avaliação de pessoas físicas

A avaliação das pessoas passa pelas quatro riscos inerentes ao crédito antes mesmo de uma análise pessoal mais profunda:

- O risco do cliente (relacionado a cada pessoa);
- O risco da operação (relacionada ao produto);
- O risco de concentração (inadequada diversificação de público e produtos);
- O risco de administração (decorre da capacidade de avaliar e gerenciar processos e sistemas).

#### 10.3.1 Análise Julgamental

É a experiência do analista ou gestor de crédito na hora da concessão de financiamento. A experiência com clientes, produtos e formas de concessão são fundamentais para a análise. Os dados são relacionados com:

- Restrições de crédito;
- Comportamento do cliente;
- Atividade profissional;
- Estabilidade funcional e profissional;
- Solidez da renda e seu equilíbrio de gastos;
- Posse e disponibilidade de bens patrimoniais;

#### 10.3.2 Crédito Scoring

O sistema Crédito Scoring possibilita resposta rápida para decisão de crédito massificado. Você insere os dados de seu potencial cliente no sistema e imediatamente o computador informa se o crédito foi aprovado.

## 11-APRENDENDO A CALCULAR O VALOR DE UMA PRESTAÇÃO E A CONSIDERÁ-LO NO ORÇAMENTO DOMÉSTICO

### CASO 1

Uma pessoa, chamada Amélia, precisa cobrir o déficit de seu orçamento e quer fazer um empréstimo no valor de R\$ 1.000,00 para pagamento parcelado em 12 meses. Ao andar pela R. Barão de Itapetininga no centro da cidade ela foi abordada por uma promotora de uma instituição financeira que lhe ofereceu o empréstimo que precisa e que irá cobrar por ele a taxa de 6% ao mês. Calcule o valor da prestação e analise qual o impacto dessa prestação em seu orçamento. Sabe-se que Amélia tem um salário de R\$650,00 ao mês.

### FÓRMULA DE CÁLCULO DO VALOR DE PRESTAÇÃO

$$R = P \frac{(1+i)^n \times i}{(1+i)^n - 1}$$

onde:

R = Valor da prestação  
P = Valor do capital ou principal  
i = Taxa de juros  
n = Prazo ou número de parcelas

### CASO AMÉLIA

R = ?  
P = R\$ 1.000  
i = 6%  
n = 12

$$R = R\$1.000,00 \times \left( \frac{(1 + 0,06)^{12} \times 0,06}{(1 + 0,06)^{12} - 1} \right)$$

$$R = R\$1.000,00 \times \left( \frac{(1,06)^{12} \times 0,06}{(1,06)^{12} - 1} \right)$$

$$R = R\$1.000,00 \times \left( \frac{2,0122 \times 0,06}{2,0122 - 1} \right)$$

$$R = R\$1.000,00 \times (0,120731788 / 1,0122)$$

$$R = R\$1.000,00 \times 0,11928$$

$$R = R\$ 119,28$$

### CÁLCULO DO SALÁRIO LÍQUIDO DA AMÉLIA

Salário Bruto = R\$650,00

INSS = 7,65%

Desconto = R\$49,73

Salário Líquido = R\$600,27

### TAXAS ADICIONAIS AO FINANCIAMENTO

Cadastro = R\$ 120,00

IOF = 0,05% R\$0,56

Considerando que o valor da taxa de abertura de cadastro possa ser incorporada ao financiamento, teremos que incorporar o novo valor, passando assim a financiar R\$ 1.120,00 e o novo valor da prestação será de R\$133,59. E o valor que Amélia irá receber será de (R\$1.000,00 - R\$ IOF), logo R\$1.000,00 - R\$0,56 = R\$ 999,44

## 12-ANÁLISE FINANCEIRA BÁSICA PARA CRÉDITO E COBRANÇA

### ANÁLISE VERTICAL

#### DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

|       |                                  | 20X1     |        | 20X2     |        |
|-------|----------------------------------|----------|--------|----------|--------|
| CONTA | DESCRIÇÃO                        | \$ mil   | AV %   | \$ mil   | AV %   |
| 1     | RECEITA BRUTA                    | 668.119  | 117,2% | 502.709  | 118,8% |
| 2     | (-)Impostos                      | -97.879  | -17,2% | -79.701  | -18,8% |
| 3     | RECEITA LÍQUIDA                  | 570.240  | 100,0% | 423.008  | 100,0% |
| 4     | Custo de Mercadorias Vendidas    | -339.022 | -59,5% | -276.078 | -65,3% |
| 5     | Depreciação                      | -20.047  | -3,5%  | -17.805  | -4,2%  |
| 6     | LUCRO BRUTO                      | 211.171  | 37,0%  | 129.125  | 30,5%  |
| 7     | Despesas Comerciais              | -87.254  | -15,3% | -79.468  | -18,8% |
| 8     | Despesas Administrativas         | -65.543  | -11,5% | -70.044  | -16,6% |
| 9     | Outras depreciações              | 2.453    | 0,4%   | 3.539    | 0,8%   |
| 10    | DespesasProv. Dev. Duvidosos     | -636     | -0,1%  | -1.600   | -0,4%  |
| 11    | OutrasDespesas/Receitas          | 862      | 0,2%   | 18.282   | 4,3%   |
| 12    | LUCRO OPERACIONAL I              | 61.053   | 10,7%  | -166     | 0,0%   |
| 13    | Receitas Financeiras             | 2.072    | 0,4%   | 6.985    | 1,7%   |
| 14    | Despesas Financeiras             | 0        | 0,0%   | 0        | 0,0%   |
| 15    | Variações Monetárias Líquidas    | 0        | 0,0%   | 0        | 0,0%   |
| 16    | LUCRO OPERACIONAL II             | 63.125   | 11,1%  | 6.819    | 1,6%   |
| 17    | Equivalência Patrimonial         | 1.679    | 0,3%   | 8.011    | 1,9%   |
| 18    | LUCRO OPERACIONAL III            | 64.804   | 11,4%  | 14.830   | 3,5%   |
| 19    | Resultado não operacional        | -5.410   | -0,9%  | 12.498   | 3,0%   |
| 20    | LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IR        | 59.394   | 10,4%  | 27.328   | 6,5%   |
| 21    | Provisão IR e Cntribuição Social | 0        | 0,0%   | 0        | 0,0%   |
| 22    | Participações                    | 0        | 0,0%   | 0        | 0,0%   |
| 23    | LUCRO LÍQUIDO                    | 59.394   | 10,4%  | 27.328   | 6,5%   |

#### ANÁLISE

- 1 Forte redução da participação do lucro no resultado final
- 2 Aumento considerável das despesas de 27,5% para mais de 40% da receita bruta;
- 3 O CMV também aumenta, degenerando ainda mais o lucro líquido

Implicações  
no Crédito

A empresa precisa tomar algumas cautelas relacionadas com despesas, pois teve um aumento na participação desse item dilapidando o lucro da empresa. Medidas de forte conteúdo restritivo de despesas e muita cautela com as vendas faturadas, tendo em vista o grande aumento na provisão de devedores duvidosos.

## ANÁLISE FINANCEIRA BÁSICA PARA CRÉDITO E COBRANÇA

## ANÁLISE VERTICAL

## BALANÇO PATRIMONIAL

| ATIVO   |                                      | 20X1           |               | 20X2           |               |
|---------|--------------------------------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| CONTA   | DESCRIÇÃO                            | \$ mil         | AV %          | \$ mil         | AV %          |
| 1       | Disponibilidades                     | 154            | 0,0%          | 1.525          | 0,3%          |
| 2       | Aplicações Financeiras               | 45.354         | 9,3%          | 40.467         | 8,3%          |
| 3       | Duplicatas a Receber                 | 75.058         | 15,4%         | 74.917         | 15,4%         |
| 4       | (-)Prov. Devedores Duvidosos         | -860           | -0,2%         | -2.460         | -0,5%         |
| 5       | <b>Duplicatas a Receber Líquida</b>  | <b>74.198</b>  | <b>15,2%</b>  | <b>72.457</b>  | <b>14,9%</b>  |
| 6       | Estoques                             | 51.189         | 10,5%         | 50.223         | 10,3%         |
| 7       | Outros valores a receber             | 14.540         | 3,0%          | 22.702         | 4,7%          |
| 8       | Despesas antecipadas                 | 0              | 0,0%          | 0              | 0,0%          |
| 9       | <b>ATIVO CIRCULANTE</b>              | <b>185.435</b> | <b>38,1%</b>  | <b>187.374</b> | <b>38,5%</b>  |
| 10      | Outros Realizáveis a LP              | 4.852          | 1,0%          | 22.146         | 4,5%          |
| 11      | Colig/Control/Socios/Diretores       | 41.172         | 8,5%          | 0              | 0,0%          |
| 12      | <b>Realizável a Longo Prazo</b>      | <b>46.024</b>  | <b>9,5%</b>   | <b>22.146</b>  | <b>4,5%</b>   |
| 13      | Investimentos                        | 104.144        | 21,4%         | 98.201         | 20,2%         |
| 14      | Imobilizado                          | 144.297        | 29,6%         | 163.011        | 33,5%         |
| 15      | Diferido                             | 6.997          | 1,4%          | 16.092         | 3,3%          |
| 16      | <b>ATIVO PERMANENTE</b>              | <b>255.438</b> | <b>52,5%</b>  | <b>277.304</b> | <b>57,0%</b>  |
| 17      | <b>TOTAL DO ATIVO</b>                | <b>486.897</b> | <b>100,0%</b> | <b>486.824</b> | <b>100,0%</b> |
| PASSIVO |                                      | 20X1           |               | 20X2           |               |
| CONTA   | DESCRIÇÃO                            | \$ mil         | AV %          | \$ mil         | AV %          |
| 18      | Duplicatas Descontadas               | 0              | 0,0%          | 0              | 0,0%          |
| 19      | Insituições Financeiras              | 14.684         | 3,0%          | 15.727         | 3,2%          |
| 20      | Transferências                       | 0              | 0,0%          | 0              | 0,0%          |
| 21      | Dividendos, IR e outros              | 12.338         | 2,5%          | 13.267         | 2,7%          |
| 22      | Fornecedores                         | 22.486         | 4,6%          | 14.460         | 3,0%          |
| 23      | Salários e encargos sociais          | 19.622         | 4,0%          | 14.762         | 3,0%          |
| 24      | Impostos e Taxas                     | 7.694          | 1,6%          | 6.407          | 1,3%          |
| 25      | Ouros Valores a Pagar                | 7.892          | 1,6%          | 7.461          | 1,5%          |
| 26      | <b>PASSIVO CIRCULANTE</b>            | <b>84.716</b>  | <b>17,4%</b>  | <b>72.084</b>  | <b>14,8%</b>  |
| 27      | Financiamento/Debêntures             | 23.056         | 4,7%          | 14.837         | 3,0%          |
| 28      | Outros                               | 473            | 0,1%          | 5.855          | 1,2%          |
| 29      | <b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>        | <b>23.529</b>  | <b>4,8%</b>   | <b>20.692</b>  | <b>4,3%</b>   |
| 30      | <b>RESULTADOS EXERCÍCIOS FUTUROS</b> | <b>0</b>       | <b>0,0%</b>   | <b>0</b>       | <b>0,0%</b>   |
| 31      | Capital Social Integralizado         | 304.618        | 62,6%         | 304.618        | 62,6%         |
| 32      | Reservas                             | 13.857         | 2,8%          | 12.397         | 2,5%          |
| 33      | Lucros Acumulados                    | 60.177         | 12,4%         | 77.033         | 15,8%         |
| 34      | <b>Patrimônio Líquido</b>            | <b>378.652</b> | <b>77,8%</b>  | <b>394.048</b> | <b>80,9%</b>  |
| 35      | <b>TOTAL DO PASSIVO</b>              | <b>486.897</b> | <b>100,0%</b> | <b>486.824</b> | <b>100,0%</b> |

## ANÁLISE

- 1 O ativo não evoluiu de um ano para outro, na verdade houve pequena redução;
- 2 Houve aumento expressivo na conta de devedores duvidosos, expressando vendas mau feitas;
- 3 A empresa optou por aumentar o imobilizado (ativo permanente) deixando o caixa a descoberto para aplicações no capital de giro;
- 4 A empresa acumulou lucros em detrimento de aplicações produtivas de curto prazo em um período difícil, com fortes reduções em seu faturamento.

## INDICES

## FINANCEIROS

## 1-ANÁLISE DA LUCRATIVIDADE

## 1.1 RETORNO SOBRE O ATIVO

Indica a lucratividade que a empresa propicia em relação aos investimentos totais

RSA = Retorno Sobre o Ativo  
 LL = Lucro Líquido  
 AT = Ativo Total

$$RSA = \frac{LL}{AT} \times 100$$

$$RSA = \frac{27.328}{486.824} \times 100$$

$$RSA = \frac{0,05613527}{7} \times 100$$

$$RSA = 5,6\%$$

A interpretação do retorno sobre o ativo é no sentido de que " quanto maior, melhor

## 1.2 GIRO DO ATIVO

Outra forma de apresentarmos o RSA é que ele é o produto do Giro do Ativo pelo retorno sobre as vendas

GA = Giro sobre o Ativo  
 RSV = Retorno sobre Vendas  
 VL = Vendas Líquidas

$$GA = \frac{VL}{AT}$$

Quanto maior o resultado melhor o nível de eficiência com que são utilizados os investimentos na empresa. Isto é, o ativo total.

## 1.3 RETORNO SOBRE VENDAS

$$RSV = \frac{LL}{VL} \times 100 \quad \text{Quanto maior, melhor}$$

$$RSA = \frac{LL}{AT} = \frac{VL}{AT} \times \frac{LL}{VL} \times 100$$

$$= \frac{27.328}{486.824} = \frac{423.008}{486.824} \times \frac{27.328}{423.008} \times 100$$

$$= 0,87 \times 0,06 \times 100$$

$$= 0,87 \times 6,5\%$$

$$RSA = \frac{LL}{AT} = 5,6\%$$

## RETORNO SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO

### 1.4 (RSPL)

Indica quanto de prêmio que os acionistas ou proprietários da empresa estão obtendo em relação aos seus investimentos no empreendimento. O lucro, portanto, é o prêmio do investido pelo risco do negócio.

$$RSPL = \frac{LL}{PL - LL} \times 100$$

RSPL = Retorno Sobre o Patrimônio Líquido  
 LL = Lucro Líquido  
 PL = Patrimônio Líquido

$$RSPL = \frac{27.328}{394.048 - 27.328} \times 100$$

$$RSPL = \frac{27.328}{366.720} \times 100$$

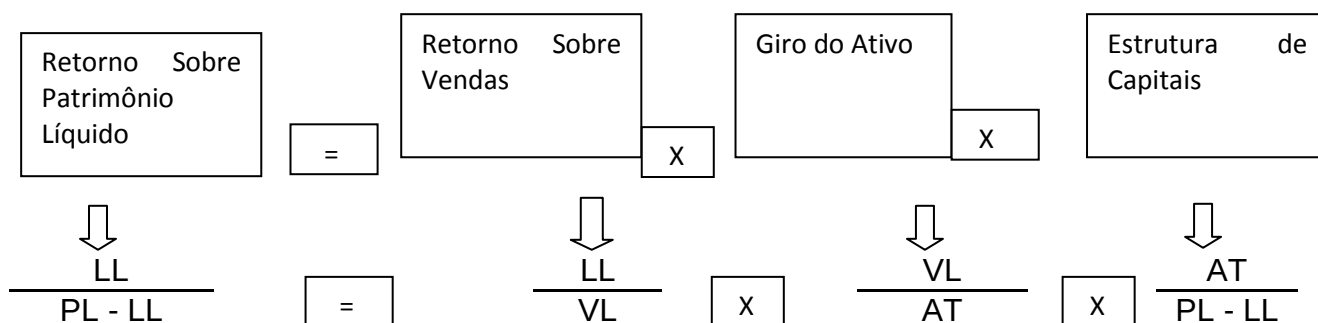
$$RSPL = 0,07452007 \times 100$$

$$RSPL = 7,5\%$$

A interpretação do índice de retorno sobre o patrimônio líquido é no sentido de quanto maior, melhor.

### CONCLUSÃO

O Retorno Sobre o Patrimônio Líquido também pode ser representado como produto de três fatores:



Portanto temos:

- a) O Retorno Sobre as Vendas serve como medida de indicação de lucratividade das operações da empresa.
- b) O Giro do Ativo serve como indicador de nível de atividade, isto é, como referencial da eficiência no uso dos recursos investidos na empresa.
- c) A estrutura de capitais como indicador do volume de recursos investidos na empresa, comparando com os recursos próprios aplicados ou mantidos pelos seus acionistas.

## 2-ANÁLISE DA ESTRUTURA

### PARTICIPAÇÃO DE CAPITALS DE

#### 2.1 TERCEIROS

Indica o percentual de capital de terceiros em relação ao patrimônio líquido, retratando a dependência da empresa em relação aos recursos externos.

PCT = Participação de Capitais de Terceiros

PC = Passivo Circulante

ELP = Exigível a Longo Prazo

PL = Patrimônio Líquido

$$PCT = \frac{PC + ELP}{PL} \times 100$$

$$PCT = \frac{72.084 + 20.692}{394.048} \times 100$$

$$PCT = \frac{92.776}{394.048} \times 100$$

$$PCT = 23,5\%$$

### PARTIIPAÇÃO DE CAPITAL DE TERCEIROS

| ATIVO |                                | 20X2           |
|-------|--------------------------------|----------------|
| CONTA | DESCRIÇÃO                      | \$ mil         |
| 1     | Circulante (AC)                | 187.374        |
| 2     | Realizável a Longo Prazo (RLP) | 22.146         |
| 3     | Permanente (AP)                | 277.304        |
| 4     | <b>TOTAL DO ATIVO</b>          | <b>486.824</b> |

| PASSIVO |                              | 20X2           |
|---------|------------------------------|----------------|
| CONTA   | DESCRIÇÃO                    | \$ mil         |
| 1       | Circulante (PC)              | 72.084         |
| 2       | Exigível a Longo Prazo (ELP) | 20.692         |
| 3       | Patrimônio Líquido (PL)      | 394.048        |
| 4       | <b>TOTAL DO PASSIVO</b>      | <b>486.824</b> |

Para a empresa, internamente, será importante o uso de capitais de terceiros na medida em que o lucro gerado pelos ativos for superior ao custo da dívida. Desse modo, se a empresa usa recursos de terceiros pagando X% ao mês, será preciso que ela aplique tais recursos de modo a obter um ganho superior a esses custos financeiros. Entretanto, o analista externo à empresa vai observar o risco provocado pelo endividamento. Um endividamento elevado será sempre um risco maior para os credores, até pelo fato de que só quebra quem deve. A interpretação do índice de participação de capitais de terceiros, isoladamente, para o financeiro, cujo objetivo é avaliar o risco da empresa, é no sentido de que quanto maior pior, mantidos constantes os demais fatores. Para a empresa, entretanto, pode ocorrer que o endividamento lhe permita melhor ganho por ação, porém, associado ao maior ganho está um risco maior.

## COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO (CE)

2.2

Indica quanto da dívida total da empresa deverá ser paga a curto prazo, isto é, as obrigações a curto prazo comparadas com as obrigações totais.

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

### PARTICIPAÇÃO DE CAPITAL DE TERCEIROS

| ATIVO |                                | 20X2           |
|-------|--------------------------------|----------------|
| CONTA | DESCRIÇÃO                      | \$ mil         |
| 1     | Circulante (AC)                | 187.374        |
| 2     | Realizável a Longo Prazo (RLP) | 22.146         |
| 3     | Permanente (AP)                | 277.304        |
| 4     | <b>TOTAL DO ATIVO</b>          | <b>486.824</b> |

| PASSIVO |                              | 20X2           |
|---------|------------------------------|----------------|
| CONTA   | DESCRIÇÃO                    | \$ mil         |
| 1       | Circulante (PC)              | 72.084         |
| 2       | Exigível a Longo Prazo (ELP) | 20.692         |
| 3       | Patrimônio Líquido (PL)      | 394.048        |
| 4       | <b>TOTAL DO PASSIVO</b>      | <b>486.824</b> |

$$CE = \frac{72084}{92776} \times 100$$

$$CE = 0,776968181 \times 100$$

$$CE = 77,70\%$$

A interpretação do índice de composição do endividamento é no sentido de que quanto maior, pior, mantidos constantes os demais.

## IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO(IPL)

2.3

O índice de imobilização do patrimônio líquido indica quanto do PL da empresa está aplicado no ativo permanente

IPL = Imobilização do Patrimônio Líquido

AP = Ativo Permanente

PL = Patrimônio Líquido

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

$$IPL = \frac{277.304}{394.048} \times 100$$

$$IPL = 0,703731525 \times 100$$

$$IPL = 70,4\%$$

A interpretação do índice de imobilização do patrimônio líquido é no sentido de que quanto maior, pior, mantidos os demais fatores.

Cabe ressaltar que o índice de imobilização envolve importantes decisões estratégicas da empresa quanto à expansão, compra, aluguel ou leasing de equipamentos. São os investimentos que caracterizam o risco da atividade empresarial.

## ENDIVIDAMENTO FINANCEIRO SOBRE ATIVO TOTAL

### 2.4- (EFSAT)

Indica a participação do Passivo Financeiro (PF) no financiamento do ativo da empresa, mostrando a dependência da empresa junto às instituições financeiras. O ativo total representa a totalidade de recursos aplicados na empresa, enquanto que a dívida financeira representa os recursos provenientes de bancos ou outras fontes financeiras.

DD = Duplicatas Descontadas  
 IF = Instituições Financeiras  
 TLP = Transferência de Longo Prazo para Passivo Circulante  
 DIV = Dividendos, IR e outros ( não cíclicos)  
 ELP = Exigível Longo Prazo  
 AT = Ativo Total

$$\text{EFSAT} = \frac{\text{DD} + \text{IF} + \text{TLP} + \text{DIV} + \text{ELP}}{\text{AT}} \times 100$$

$$\text{EFSAT} = \frac{49.686}{486.824} \times 100$$

$$\text{EFSAT} = 0,102061525 \times 100$$

$$\text{EFSAT} = 10,2\%$$

A interpretação da relação da dívida financeira em relação ao ativo total é no sentido de quanto maior, pior, indicando que quanto menos a empresa depender de reursos remunerados para finaciar seu ativo, melhor será a qualidade de sua estrutura de capitais.

| ATIVO |                                     |                | 20X2 | PASSIVO |                               |                | 20X2 |
|-------|-------------------------------------|----------------|------|---------|-------------------------------|----------------|------|
| CONTA | DESCRIÇÃO                           | \$ mil         |      | CONTA   | DESCRIÇÃO                     | \$ mil         |      |
| 1     | Disponibilidades                    | 1.525          |      | 18      | Duplicatas Descontadas        | 0              |      |
| 2     | Aplicações Financeiras              | 40.467         |      | 19      | Instituições Financeiras      | 15.727         |      |
|       |                                     |                |      | 20      | Transferências                | 0              |      |
|       |                                     |                |      | 21      | Dividendos, IR e outros       | 13.267         |      |
| 5     | <b>Duplicatas a Receber Líquida</b> | <b>72.457</b>  |      | 22      | Fornecedores                  | 14.460         |      |
| 6     | Estoque                             | 50.223         |      | 23      | Salários e encargos sociais   | 14.762         |      |
| 7     | Outros valores a receber            | 22.702         |      | 24      | Impostos e Taxas              | 6.407          |      |
| 8     | Despesas antecipadas                | 0              |      | 25      | Ouros Valores a Pagar         | 7.461          |      |
| 9     | <b>ATIVO CIRCULANTE</b>             | <b>187.374</b> |      | 26      | <b>PASSIVO CIRCULANTE</b>     | <b>72.084</b>  |      |
| 10    | Outros Realizáveis a LP             | 22.146         |      | 27      | Financiamento/Debêntures      | 14.837         |      |
| 11    | Colig/Control/Socios/Diretores      | 0              |      | 28      | Outros                        | 5.855          |      |
| 12    | <b>Realizável a Longo Prazo</b>     | <b>22.146</b>  |      | 29      | <b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b> | <b>20.692</b>  |      |
| 16    | <b>ATIVO PERMANENTE</b>             | <b>277.304</b> |      | 34      | <b>Patrimônio Líquido</b>     | <b>394.048</b> |      |
| 17    | <b>TOTAL DO ATIVO</b>               | <b>486.824</b> |      | 35      | <b>TOTAL DO PASSIVO</b>       | <b>486.824</b> |      |

#### PASSIVO FINANCEIRO

| PASSIVO |                                | 20X2          |
|---------|--------------------------------|---------------|
| CONTA   | DESCRIÇÃO                      | \$ mil        |
| 18      | Duplicatas Descontadas         | 0             |
| 19      | Insituições Financeiras        | 15.727        |
| 21      | Dividendos, IR e outros        | 13.267        |
| 29      | EXIGÍVEL A LONGO PRAZO         | 20.692        |
| 29      | <b>SOMA PASSIVO FINANCEIRO</b> | <b>49.686</b> |