

**UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ**

**Departamento de Economia, Contabilidade,**

**Administração e Secretário Executivo**

**ESTUDO DA ELABORAÇÃO, ANÁLISE,  
CONCESSÃO DE CRÉDITO E A SEGMENTAÇÃO  
DO RISCOS – EM ESTABELECIMENTO  
BANCÁRIO.**

**Tarcisio Arbex**

Monografia apresentada ao Departamento de  
Economia, Contabilidade, Administração e Secretário  
Executivo da Universidade de Taubaté, como parte  
dos requisitos para obtenção do Certificado de MBA-  
Gerência Empresarial

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

**Taubaté – SP**

**1999**

**UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ**

**Departamento de Economia, Contabilidade,**

**Administração e Secretário Executivo**

**ESTUDO DA ELABORAÇÃO, ANÁLISE,  
CONCESSÃO DE CRÉDITO E A SEGMENTAÇÃO  
DO RISCO – EM ESTABELECIMENTO  
BANCÁRIO.**

**TARCISIO ARBEX**

Monografia apresentada ao Departamento de Economia, Contabilidade, Administração e Secretário Executivo da Universidade de Taubaté, como parte dos requisitos para obtenção do Certificado de MBA-Gerência Empresarial.

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

**Taubaté – SP**

**1999**

Arbex, Tarcisio. Elaboração, análise, concessão de crédito e sua avaliação de risco. Em estabelecimento bancário. Taubaté 1999. 72p. Monografia- Universidade de Taubaté.

COMISSÃO JULGADORA

Data: 11.12.1999

---

Resultado:\_\_\_\_\_

Prof. Dr. Edson Aparecida de Araújo Querido de Oliveira

Assinatura\_\_\_\_\_

Prof. Julian Jaime Cervantes - Mestre

Assinatura\_\_\_\_\_

Prof. Orlandino Roberto Pereira Filho - Especialista

Assinatura\_\_\_\_\_

AOS MEUS PAIS, EMILIO E LOURDES,  
AOS MEUS IRMÃOS, MARCELO,  
DIANA E CRISTIANO  
E A ZILAH MARIA.

## **AGRADECIMENTOS**

Ao Prof. Dr. Edson Aparecida de Araújo Querido Oliveira, que incentivou a minha participação no curso e pela orientação neste trabalho.

Aos colegas do curso de especialização em Gerência Empresarial, pelo companheirismo.

Ao amigo Fábio Soares Duarte, pelo grande apoio e interesse demonstrado no desenvolvimento deste trabalho.

A Zilah Maria, pelas muitas horas de debates, e por poder contar com seus conhecimentos, no tema abordado.

A todos aqueles, que, direta ou indiretamente, possibilitaram a realização deste trabalho.

## SUMÁRIO

Lista de tabelas e quadros	5
Glossário de siglas	6
Resumo	8
1 Introdução	9
2 Sistema Financeiro Nacional	12
3 Definição de crédito	16
3.1 Os cinco C's do crédito	17
4 A instituição Bancária e seus números	21
4.1 Política operacional	23
4.1.1 Diretrizes básicas	24
4.1.2 Procedimentos	27
5 Elaboração, análise e concessão de crédito	30
5.1 Cadastro	30
5.2 Limites de crédito e segmentação do risco	35
5.3 Alçadas para aprovação de limites de crédito e deferimento de operações	40
5.4 Formalização das operações	44
6 Principais Linhas de crédito	47
7 Exemplos de aplicações reais	51
8 Conclusões e recomendações	57
Referências bibliográficas	60
Anexos	61
Abstract	72

## LISTA DE TABELAS E QUADROS

### Tabelas

Tabela 1 Participação da empresa nas operações ativas do mercado	17
Tabela 2 Alçada para aprovação de LCC – por proposta	41
Tabela 3 Alçada para aprovação de LCC para micros e pequenas empresas – por proposta	41
Tabela 4 Operações com pessoas físicas	42
Tabela 5 Operações com pessoas jurídicas com LCC aprovado	43

### Quadros

Quadro 1 Subsistema de intermediação	13
Quadro 2 <i>Rating</i> – classificação segundo o risco	36



## **GLOSSÁRIO DE SIGLAS**

APR – Ativo permanente Real

Bacen – Banco Central do Brasil

BB – Banco do Brasil

BC – Banco central do Brasil

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Social

BP – Balanço Patrimonial

CAGER – Carteira de Crédito Geral

CDB – Certificado de Depósito Bancário

CDC – Crédito Direto ao Consumidor

CEF – Caixa Econômica Federal

CENAR – Central Nacional de Restrições

CMN – Conselho Monetário Nacional

COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social

CVM – Comissão de Valores mobiliários

D.R.E. – Demonstração de Resultados do Exercício

DARF – Documento de Arrecadação de Receitas Federais

DARF SIMPLES – Documento de Arrecadação do Sistema Integrado de Pagamento  
de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte

DECAD – Departamento de Crédito e Cadastro

DECIP – Departamento de Crédito Imobiliário e Poupança

DECRI – Departamento de Crédito Rural e de Investimentos

DEFIN – Departamento de Tesouraria e Finanças

DEINT – Departamento Internacional

DEOPE – Departamento de Operações de Crédito

DEREC – Departamento de Recuperação de Créditos

DICRE – Diretoria de crédito

DIFIN – Diretoria Financeira

DIGER – Diretoria Geral

DIVEN – Diretoria de Vendas

DOAR – Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos

FM – Faturamento Médio

GARE – Guia de Arrecadação Estadual

GIA – Guia de Informação e Apuração

GPS – Guia da Previdência Social

IOF – Imposto Sobre Operações Financeiras

IR – Imposto Sobre a Renda e Proventos

LCC – Limite de Crédito por Cliente

LCI – Limite de Crédito Idôneo

LCL – Limite de Crédito Lastreado

LCRA – Limite de Crédito Risco Alto

LCRB – Limite de Crédito Risco Baixo

LCRM – Limite de Crédito Risco Médio

LO – Limite Operacional

PI – Patrimônio Imobiliário

PIS – Programa de Integração Social

PL – Patrimônio Líquido

RDB – Recibo de Depósito Bancário

SERASA – Centralização de Serviços dos Bancos S/A

SFN – Sistema Financeiro Nacional

SISBACEN – Sistema de Informações Banco Central

SPC – Serviço de Proteção ao Crédito

Arbex, Tarcisio – Estudo da elaboração, análise, concessão de crédito e a avaliação de risco – em estabelecimento bancário.

## **RESUMO**

O presente trabalho aborda os critérios utilizados na concessão de crédito, em estabelecimentos bancários, a pessoas físicas e jurídicas, com ênfase nos parâmetros: segurança, liquidez e rentabilidade.

O estudo abrange as principais etapas de um processo de concessão de crédito: a elaboração do cadastro, a análise da operação e sua formalização.

Utilizou-se a metodologia teórico-reflexiva e uma revisão da bibliografia apontada, no desenvolvimento do conteúdo de cada tópico abordado, sendo feita uma verificação qualitativa de casos ocorridos.

De maneira geral, o trabalho buscou demonstrar que os problemas advindos das concessões de créditos estão, principalmente, relacionados às falhas operacionais (mau gerenciamento, falta de informação dos tomadores de decisão, ingerência administrativa e erros na formalização) em detrimento dos padrões técnicos aconselhados pela literatura e pela prática na concessão de crédito.

Arbex, Tarcisio – Elaboration study, analysis, credit concession and risk evaluation - in bank office.

## **ABSTRACT**

The presenting work includes the criterion used at the credit concession in bank office, to physical and juridical persons, emphasising the parameters: security, liquidness and profitability.

The study includes the main steps of the credit concession process: the register elaboration, the operation analysis and its formalization.

It was used the reflective theoretical methodologies and an indicated bibliography revision, in the development content of each topic approached, doing a verification of the occurred cases.

Generally, the work tried to demonstrate that the problems from the credit concessions are mainly related to operational faults (bad managing, lack of information from the decision makers, administrative interference and formalization mistakes) in detriment of the technical standards advised by the literature and by the practice in the credit concession.

## 1 INTRODUÇÃO

As instituições financeiras em geral e especialmente as bancárias, obtém grande parte de seus lucros através da concessão de créditos a pessoas físicas e jurídicas. Desde que foram criadas, as casas bancárias são os grandes agenciadores dos recursos financeiros do mercado, disponibilizando-os para os tomadores que deles necessitem.

O objetivo essencial do trabalho é demonstrar que a correta elaboração, análise e concessão do crédito asseguram à instituição bancária: segurança, liquidez e rentabilidade em suas operações.

Em princípio, parece óbvio, mas, ao serem analisados casos e métodos propostos, pode-se observar que, em créditos concedidos e não recuperados, determinações e/ou aspectos técnicos preestabelecidos não foram observados.

A literatura disponível, que trata especificamente do assunto, é muito vasta. Os conceitos sugeridos na literatura estudada mostram os passos concatenados que devem ser observados na concessão do crédito, tanto para pessoas físicas como jurídicas. É dessa forma, que o trabalho demonstrará que uma seqüência adequada é imperiosa no estudo de crédito.

Tomaram-se por base os procedimentos de uma instituição bancária na elaboração do estudo. Por uma questão legal, a Instituição não pôde ser identificada e, todos os dados, informações financeiras e casos comentados, embora reais, foram adaptados para ilustrar o estudo.

Teve-se acesso aos manuais de crédito dessa instituição, as chamadas, nas agências bancárias, *bíblias* de concessão de crédito. Este estudo procura demonstrar que a observação e cumprimento das normas estabelecidas nesses manuais, bem como na literatura, reduzem o risco do crédito a níveis aceitáveis.

Estudam-se no **Capítulo 2** aspectos inerentes ao Sistema Financeiro Nacional (SFN) como um todo. A obra bastante atual de Assaf Neto (ASSAF NETO, Alexandre. *Mercado Financeiro*. São Paulo: Atlas,1999) foi tomada como base, para que se situe o funcionamento das instituições financeiras, especialmente, as bancárias, no contexto do mercado financeiro. Complementando, com o objetivo de conhecer os controles que são exercidos sobre o mercado financeiro, estudou-se o livro de Fortuna (FORTUNA, Eduardo. *Mercado Financeiro*. 12.Ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999) também bastante atual e completo.

No **Capítulo 3**, julgou-se imprescindível fixar o estudo no âmbito do crédito. Tomando por base as obras de Gitman (GITMAN, Lawrence J. *Princípios de administração financeira*. 7.Ed. São Paulo: Harba,1997) e de Berni (Berni, Mauro Tadeu. *Operação e concessão de crédito*. 1ed. São Paulo: Atlas, 1999) definiram-se os conceitos de crédito e os aspectos chaves de sua seleção: *os cinco C's do crédito*.

Estando o trabalho voltado à concessão de crédito, o **Capítulo 4** situa a participação da instituição bancária estudada, nas operações ativas do mercado e desenvolve os aspectos básicos de sua política operacional.

Os primeiros capítulos dão a visão geral necessária para que se possa iniciar o tratamento específico da elaboração, análise e concessão do crédito, objetivo maior do trabalho, que é desenvolvido no **Capítulo 5**.

Na prática, as instituições aplicam os conceitos vistos no capítulo 5, quando efetuam operações de crédito. O **Capítulo 6** traz as principais linhas de crédito utilizadas pelos estabelecimentos bancários no mercado nacional.

No **Capítulo 7**, exemplos reais são apresentados, para que se possa ter uma exata noção da aplicação dos conceitos teóricos na prática. Os motivos do sucesso ou insucesso das operações são apontados e comentados.

O trabalho está assim estruturado: oito capítulos, dos quais fazem parte esta introdução e a conclusão, além dos anexos que o completam. Pretendeu-se demonstrar o objetivo proposto de forma a alertar os deferidores para os cuidados que devem ter na elaboração, análise e concessão de crédito, evitando-se a exposição do capital a riscos desnecessários.

## 2 SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL

O Sistema Financeiro Nacional pode ser entendido, conforme Assaf Neto (op.cit., p.58), como: “um conjunto de instituições financeiras e instrumentos financeiros que visam, em última análise, transferir recursos dos agentes econômicos (pessoas, empresas, governo) superavitários para os deficitários”; Fortuna (op.cit., p.12) também o conceituou, de uma forma bastante abrangente, como “um conjunto de instituições que se dedicam, de alguma forma, ao trabalho de propiciar condições satisfatórias para a manutenção de um fluxo de recursos entre poupadores e investidores.” É no mercado financeiro que se processam essas transações, através das instituições financeiras, que se classificam em bancárias e não bancárias.

Neste capítulo, pretende-se, de modo resumido, apresentar os objetivos e a estrutura do SFN, seus principais órgãos e suas atribuições básicas. Sua estrutura é dividida em dois grandes subsistemas: normativo e intermediação financeira.

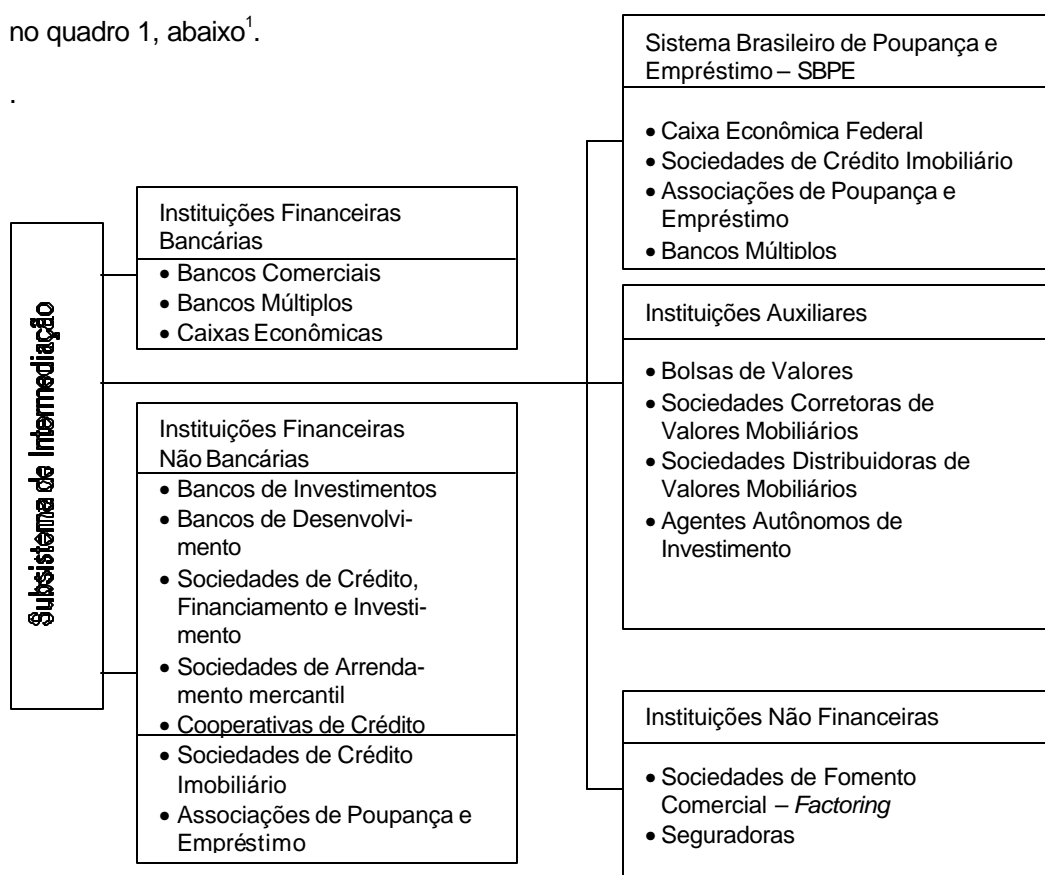
**O subsistema normativo** é o responsável pelo funcionamento do mercado financeiro e suas instituições. Compete ao Conselho Monetário Nacional (CMN), como órgão máximo da política econômica nacional, fornecer as diretrizes quanto às políticas monetárias, creditícia e cambial do país, não desempenhando nenhuma atividade executiva, cabendo ao Banco Central do Brasil (BC) a responsabilidade de cumprir e fazer cumprir as disposições e as normas expedidas pelo CMN, sendo um órgão fiscalizador, disciplinador e penalizador.

Fazem parte ainda do subsistema normativo, a Comissão de Valores Mobiliários, que atua especificamente no controle e fiscalização do mercado de



valores mobiliários (ações e debêntures) e os agentes especiais, que, apesar de assumirem características das instituições do subsistema de intermediação, também atuam como agentes financeiros do Governo Federal, São eles: Banco do Brasil (BB), Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e a Caixa Econômica Federal (CEF).

O subsistema de intermediação é composto por instituições bancárias e não bancárias que atuam em operações de intermediação financeira e que estão divididas em cinco grandes grupos, são eles: instituições financeiras bancárias, instituições financeiras não bancárias, sistema brasileiro de poupança e empréstimo, instituições não financeiras e instituições auxiliares. A estrutura deste subsistema está detalhada no quadro 1, abaixo<sup>1</sup>.



Quadro 1: Subsistema de Intermediação.

<sup>1</sup>Assaf, Neto (op.cit., p.61)

Incluem-se nas instituições financeiras bancárias, os bancos comerciais, os bancos múltiplos e as caixas econômicas. Sendo o objetivo deste trabalho a elaboração, análise, concessão de crédito - em estabelecimento bancário, e, tendo sido tomada por base, uma instituição bancária, no caso, um banco múltiplo, vamos a seguir ressaltar suas principais atividades.

A resolução nº 1.524/88, emitida pelo BC, por decisão do CMN, criou a figura do banco múltiplo, que, atendendo às necessidades do mercado, reuniu, em uma única instituição, um conjunto de operações financeiras. Esse projeto prevê, em sua estrutura, as carteiras abaixo citadas.

Carteira comercial: visa, conforme Fortuna (op.cit., p.22), “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 e as pessoas físicas.” É através da captação de recursos dos depósitos à vista (atividade básica dos bancos comerciais), da captação via emissão de CBD e RDB, da captação via cobrança de títulos e arrecadação de tributos e de tarifas (sobre a prestação de serviços), que os bancos proporcionam recursos para as atividades produtivas, sob a forma de concessão de créditos (empréstimos). Com isso criam moeda escritural.

Carteira de investimento: agrega operações de médio e longo prazo, para suprimento de capital fixo ou capital de giro, com repasse de recursos oficiais e repasse de recursos captados no exterior, além de prestarem serviços como: avais, fianças, custódias e administração de títulos mobiliários.

Carteira de desenvolvimento: voltada para operações de médio e longo prazo, com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico e social, através, principalmente, de recursos do BNDES.

Carteira de crédito imobiliário: criada pelo Governo para financiar o mercado de imóveis, com recursos da caderneta de poupança. Caso em que os bancos atuam como agentes do Sistema Financeiro de Habitação.

Carteira de aceite: responsável pelo crédito direto ao consumidor (CDC), dedica-se basicamente a financiar bens de consumo duráveis, através do conhecido “crediário”.

Carteira de leasing: incluída na estrutura dos bancos múltiplos em 1994, quando da adesão do Brasil ao Acordo de Basiléia<sup>2</sup>. As operações dessa carteira se limitam ao arrendamento mercantil.

Para ser configurada como banco múltiplo, a instituição deve operar em pelo menos duas das carteiras apresentadas, sendo uma delas, necessariamente, a comercial ou a de investimento.

A instituição bancária tomada como base para a elaboração deste trabalho, está enquadrada como um banco múltiplo tendo, como carteira básica, a carteira comercial, sendo portanto um intermediário financeiro que recebe recursos de quem os tem e os distribui, através do crédito, a quem deles necessita.

Conforme cita Assaf Neto (op.cit., p.57) em sua obra, “as instituições devem permitir, dentro das melhores condições possíveis, a realização dos fluxos de fundos entre tomadores e poupadores de recursos na economia”, portanto o crédito é peça fundamental do sistema, e cabe as instituições bancárias sua elaboração, análise e concessão.

No próximo capítulo vamos desenvolver conceitos e parâmetros do crédito, consagrados na literatura.

<sup>2</sup> Prevê os limites mínimos de Capital Realizado e Patrimônio Líquido para instituições Financeiras, com o objetivo macro de enquadrar o mercado financeiro aos padrões de solvência e liquidez internacionais que foram definidos em 07/88 em acordo assinado na Basiléia, Suíça pelos bancos centrais dos países que compõem o grupo dos dez. (Fortuna, Eduardo. Mercado Financeiro. 12.Ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999, p.439.)

### 3 DEFINIÇÃO DE CRÉDITO

Crédito é a capacidade das pessoas físicas ou jurídicas de assumirem compromissos, quer para financiamentos quer para empréstimos, junto ao sistema financeiro. Capacidade essa analisada com base em parâmetros técnicos.

“ O importante não é ter dinheiro, o importante é ter crédito. “ Com esse jargão popular, podemos avaliar a exata dimensão da importância do crédito na sociedade .

Segundo Berni (op.cit., p.19) “crédito, na essência, é mais do que conceder empréstimos, medindo-se a capacidade de solvência de um tomador. ” (Berni, op.cit., p.17) “ ... além do bom senso, a concessão de créditos exige preparo técnico, análise setorial, regional, conhecimento dos diversos mercados e do *modus operandi* de cada um.”

Para Assaf Neto (op.cit., p.91) “O mercado de crédito visa, fundamentalmente, suprir as necessidades de caixa de curto e médio prazos dos vários agentes econômicos, seja por meio da concessão de créditos às pessoas físicas ou empréstimos e financiamentos às empresas.”

O crédito, que será tratado neste trabalho, é a operação realizada entre uma instituição bancária e seu cliente. O destino dos recursos pode ser o financiamento ou empréstimo. Considerando a operação de crédito um conjunto de procedimentos, vamos comentar parâmetros consagrados para sua seleção: **os cinco C's do crédito**.

### 3.1 OS CINCO C's DO CRÉDITO

Gitman (op.cit., p.696) questiona: “A atividade de seleção de crédito de uma empresa busca determinar se deve ser concedido crédito a um cliente e quais os limites quantitativos que devem ser impostos. Quais seriam as informações necessárias e suas fontes para que se pudesse avaliar a capacidade creditícia de um cliente ? “

Na visão do cliente, o banco deveria exigir o menos possível de informações, fornecer os maiores volumes de recursos e cobrar as taxas mais baratas. Na visão dos analistas de crédito, o banco deveria solicitar a maior quantidade de informações, fornecer os menores limites e cobrar as maiores taxas.

Cabe à Política Operacional de uma empresa determinar a seleção, padrões e condições de crédito. A seleção de crédito decide se o mesmo deve ser concedido e o limite quantitativo do cliente. Ainda, segundo Gitman (op.cit., p.696): “os analistas de crédito, freqüentemente, utilizam-se dos cinco C's para orientar suas análises sobre as dimensões-chaves da capacidade creditícia de um cliente.” Os cinco C's considerados serão descritos a seguir.

O primeiro, o **Caráter**, segundo Berni (op.cit., p.103), é a “Forma de agir e reagir da empresa diante de situações adversas; seriedade e esforços empreendidos diante de crises.”

Para Gitman (op.cit., p.696), é “O histórico do solicitante quanto ao cumprimento de suas obrigações financeiras, contratuais e morais. Os dados históricos de pagamento e quaisquer causas judiciais pendentes ou concluídas contra o cliente seriam utilizados na avaliação do seu caráter. ”

Em suma, o caráter é determinado pela intenção da empresa em cumprir seus compromissos e pode ser medido por sua análise histórica.

O segundo, a **Capacidade**, sobre a qual Berni (op.cit., p.103) coloca: “Será fundamental...um conhecimento do cronograma de recebimentos e pagamentos da empresa. “; ainda, segundo Berni (op.cit., p.103): “Para avaliar a capacidade de uma empresa, devemos considerar os seguintes aspectos: Informações: dados obtidos a respeito da empresa e seus administradores, origem, conhecimento, relacionamento e atuação no mercado. Tradição: tempo de permanência no negócio, respeito e qualidade dos produtos. *Modus operandi*: forma como a empresa opera com bancos, clientes, fornecedores e funcionários. Dados Técnicos: faturamento, nível de vendas.”

Para Gitman (op.cit., p.696), a Capacidade é “ O potencial do cliente para quitar o crédito solicitado. Análises dos demonstrativos financeiros, com ênfase especial nos índices de liquidez e de endividamento, são geralmente utilizadas para avaliar a capacidade do solicitante de crédito.”

A capacidade, aqui vista, pode e deve ser entendida como sendo a possibilidade de geração de caixa da empresa e dentro deste contexto, é importante sabermos seu nível tecnológico, seu limite de produtividade e, principalmente, a qualificação de seus administradores.

O terceiro, o **Capital**, sobre ele, alerta Berni (op.cit., p.104): “Algumas empresas não podem ser medidas pelo faturamento, mas o capital, o patrimônio e os recursos próprios podem ser um ótimo determinante para o crédito. A forma como a empresa reaproveita seus lucros, o conseqüente aumento de capital, a constituição de reservas podem auxiliar na viabilização do crédito. “

Na visão de Gitman (op.cit., p.696), é o Capital, “a solidez financeira do solicitante, conforme indicada pelo patrimônio líquido da empresa. O total de exigíveis em relação ao patrimônio líquido, bem como os índices de lucratividade são, freqüentemente, usados para avaliar o capital do demandante de crédito.”

Analisando os balanços das pessoas jurídicas, pode-se ter a exata dimensão de como está se comportando seu capital. No caso das pessoas físicas, a acumulação

de capital mostra sua competência e, geralmente, o patrimônio imobiliário é o melhor indicador de uma história de sucesso.

O quarto, **os Colaterais**, são todos os tipos de ativos que podem ser dados como garantia adicional em uma operação de crédito. É definido por Gitman (op.cit., p.696) como: “ O montante de ativos colocados à disposição pelo solicitante para garantir o crédito. Naturalmente, quanto maior esse montante, maior será a possibilidade de se recuperar o valor creditado, no caso de inadimplência. O exame do balanço patrimonial e a avaliação de ativos em conjunto com o levantamento de pendências judiciais podem ser usados para estimar os colaterais. “

Para Berni (op.cit., p.104) o colateral “ vai informar-nos sobre as garantias adicionais que poderão amparar uma linha de crédito. “

O quinto, as **Condições**. Neste ponto, como se vê, existe uma certa divergência entre os autores, pois Gitman (op.cit., p.697) observa que: “ As condições econômicas e empresariais vigentes, bem como circunstâncias particulares que possam afetar qualquer das partes envolvidas na negociação.... fazem parte da avaliação das condições.”

Berni (op.cit., p.104), por sua vez, coloca que: “as condições da linha de crédito (modalidade, custo, prazo e garantias) também são um parâmetro decisório do crédito.”

A colocação de Gitman parece mais oportuna, pois trata dos problemas oriundos do mercado, opinião compartilhada pelo professor Douat<sup>3</sup> (informação verbal). Condições são, portanto, fatores externos do mercado ou circunstâncias especiais, como sazonalidades, que podem alterar o desenvolvimento da operação.

---

<sup>3</sup> Em palestra: Gestão Estratégica do Risco de crédito, 27/08/1999, teatro Studium, São Paulo-SP, proferida pelo Professor Dr. João Carlos Douat, professor do departamento de contabilidade, finanças e controle da escola de administração de empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas.

As literaturas mais atuais tratam ainda de outros C's.

Berni (op.cit., p.103) coloca a Confiança como o primeiro dos C's e se refere a ela como: "um fator de decisão importante para o crédito. Aqui estamos referindo-nos à constância, estabilidade, índole, idoneidade e reputação." E coloca o Conglomerado como último deles, (Berni, op.cit., p.104): "...conglomerado: diz respeito à análise do grupo.... referimo-nos a empresas ligadas, holding, sócios majoritários e às diversas participações entre as empresas. "

A visão geral das participações societárias, a saúde econômica financeira das empresas ligadas, as parcerias com fornecedores e clientes são hoje fortes argumentos nas decisões dos gestores de crédito.

Estes conceitos básicos é que dão aos agentes do mercado uma visão geral dos princípios que devem ser observados ao se conceder crédito. Cabe a cada agente desenvolver sua própria política operacional.

No próximo capítulo, far-se-á um breve histórico dos números da Instituição Bancária estudada, posicionando-a no mercado de crédito e comentando as principais diretrizes e procedimentos de sua política operacional.



#### **4 A INSTITUIÇÃO BANCÁRIA E SEUS NÚMEROS**

A fim de que a Instituição Bancária, tomada por base no estudo, esteja com sua magnitude bem compreendida, retrataremos abaixo o vigor de seus números.

Os totais apresentados, embora integrantes do balanço da empresa (que em se tratando de uma S/A, é um dado público), foram retirados de informativo interno veiculado em 14 de junho de 1999:

- Total de ativos: 24 bilhões de reais;
- Patrimônio líquido: R\$ 4,5 bilhões;
- Total de correntistas: 2.805.963;
- Pontos de atendimento (no Brasil e no Exterior): 1.349;
- Total de funcionários: 20.742;
- Total de recursos: 12 bilhões de reais;
- Total de operações de crédito: 4 bilhões de reais;
- Total de operações da carteira comercial: R\$ 1,34 bilhões.

A participação do Banco nas operações ativas do mercado de créditos da carteira comercial está ilustrada na tabela 1, onde poderemos verificar seu excepcional desempenho em relação ao Mercado.

TABELA 1 - PARTICIPAÇÃO DA EMPRESA NAS OPERAÇÕES ATIVAS DO MERCADO

Pessoa Jurídica

R\$ Milhões

PRODUTO	DEZEMBRO/97			JUNHO/99			EVOLUÇÃO NO PERÍODO	
	MERCADO	BANCO	%	MERCADO	BANCO	%	MERCADO	BANCO
	A	B	B/A	C	D	D/C	(C/A) %	(D/B) %
CAPITAL DE GIRO	13.620,6	173,4	1,27	13.644,9	262,5	1,92	0,18	51,38
CONTA GARANTIDA	8.736,8	68,0	0,78	8.808,8	156,1	1,77	0,82	129,56
DESCONTO	4.236,5	29,5	0,70	2.862,8	47,6	1,66	(32,43)	61,36
TOTAL	26.593,9	270,9	1,02	25.316,5	466,2	1,84	(4,80)	72,09

Pessoa Física

R\$ Milhões

PRODUTO	DEZEMBRO/97			JUNHO/99			EVOLUÇÃO NO PERÍODO	
	MERCADO	BANCO	%	MERCADO	BANCO	%	MERCADO	BANCO
	A	B	B/A	C	D	D/C	(C/A) %	(D/B) %
CHEQUE ESPECIAL	5.371,9	264,2	4,927	5.416,9	399,5	7,382	0,84	51,21
CREDITO PESSOAL	6.595,2	296,5	4,508	7.082,0	447,2	6,31	7,37	50,82
OUTROS	10.536,8	11,5	0,117	6.892,0	34,0	0,496	(34,59)	195,65
TOTAL	22.503,9	572,2	2,54	19.390,9	880,7	4,54	(13,83)	53,91

R\$ Milhões

PRODUTO	DEZEMBRO/97			JUNHO/99			EVOLUÇÃO NO PERÍODO	
	MERCADO	BANCO	%	MERCADO	BANCO	%	MERCADO	BANCO
	A	B	B/A	C	D	D/C	(C/A) %	(D/B) %
TOTAL (PF+PJ)	49.097,8	843,1	1,72	44.707,4	1.346,9	3,01	(8,94)	59,76

( Saldo Histórico sem Correção Monetária - Fonte SISBACEN – circ. 2720 )

A participação no mercado aumentou de 1,72% em dezembro de 1997 para 3,01% em junho de 1999 e evoluiu no mesmo período 59,76%, contra involução de 8,94% do mercado. O valor aplicado em outubro de 1999 já foi da ordem de R\$ 1.509,02 milhões, com evolução de 12,03% no período de junho de 1999 até outubro deste mesmo ano, provando o extraordinário desempenho da empresa, que tem como carro chefe as operações com pessoas físicas (65,70% do total) .

Apesar de os grandes tomadores de crédito serem as pessoas jurídicas, a instituição bancária consegue manter índices de inadimplência muito abaixo da média de suas concorrentes, por ter um forte segmento de pessoas físicas (basicamente funcionários públicos e agricultores), o que lhe propicia uma maior pulverização de sua carteira e também em razão da eficiência de sua política operacional, descrita abaixo.

O índice de inadimplência, sobre o total aplicado em junho de 1999, ficou em 0,79%, contra mais de 4% do mercado. No mesmo período ainda foram recuperados 0,29% sobre o montante aplicado e o percentual de operações vencidas, há mais de trinta dias e menos de 60, ficou em 1,33%.

#### **4.1 POLÍTICA OPERACIONAL**

A política de crédito da empresa estabelece as determinações quanto a: seleção, padrões e condições de crédito.

Nas instituições bancárias, a qualidade dos créditos deve ser de tal forma, que sua carteira de crédito seja saudável e rentável. Muitas das variáveis que interferem no risco de crédito do cliente, não são controláveis, nem totalmente previsíveis pelo banco; outras, entretanto, são controláveis e tecnicamente previsíveis.

O banco tem normas, estruturas e recursos para controle e acompanhamento dos créditos, ditados pela política operacional, que está embasada na tríade: segurança, liquidez e rentabilidade.

A política operacional da empresa estudada dita, de maneira geral, os caminhos, parâmetros e controles que devem ser seguidos em todos os níveis de decisão. Apresenta-se, a seguir, um breve resumo dessa política, cuja estrutura está dividida em dois grupos: diretrizes básicas e procedimentos.

#### 4.1.1 Diretrizes básicas

As diretrizes básicas, na política operacional da empresa, determinam pontos estratégicos, estabelecidos pela Diretoria, que devem ser observados na decisão do crédito. Esses pontos estão divididos em: princípios que devem ser observados, parâmetros de reciprocidade, responsabilidades, operações não permitidas, dotação operacional, classificação das garantias e limite operacional.

##### Princípios que devem ser observados:

- normas e limites específicos para cada linha de crédito;
- situação atual e perspectivas futuras do cliente;
- rentabilidade da operação;
- seletividade dos tomadores de crédito;
- pontualidade na liquidação;
- finalidade do empréstimo, para o correto direcionamento das linhas de crédito;
- toda proposta deverá ser precedida de consulta prévia a órgãos internos e externos de proteção ao crédito;
- dar preferência às operações com menor prazo e maior liquidez;
- evitar: predominância de financiamentos para o mesmo setor de atividade, concentração de operações a grupos empresariais e a pequeno número de clientes.

O cliente deverá ser atendido dentro dos parâmetros de reciprocidade estabelecidos pela diretoria da empresa, que determina, nas negociações, a ênfase ao pagamento de tarifas e à parceria com o Banco, na compra de produtos e serviços. Já na conquista ou reconquista de clientes, determina a diretoria que o atendimento independe da reciprocidade. Avalia-se apenas o potencial de negócios para o Banco.

Sobre as responsabilidades, Berni (op.cit., p.99) comenta: “Não se deve analisar uma linha de crédito isoladamente e, ao contrário, devemos conhecer quais os outros riscos contraídos pela empresa (e pelo grupo) em nosso banco e em outros bancos.” A importância dada ao tema na literatura, é reconhecida pelo Banco, que determina que as propostas de operações devem contemplar o total de responsabilidades do cliente, ou seja, o montante dos compromissos já assumidos pelo tomador, tanto junto ao próprio Banco como no Sistema Financeiro Nacional. Essas informações são obtidas internamente através de um sistema denominado Central de Risco, que apresenta, todas as operações e responsabilidades do cliente junto ao Banco. No mercado, são obtidas através de consulta à Central de Riscos Nacional.<sup>4</sup>

Quanto às operações não permitidas, o Banco determina que é vedada a concessão de empréstimos ou financiamentos a pessoa ou firmas que não atendam aos princípios acima citados; não possuam fichas cadastrais atualizadas e/ou possuam desabonos, excetuando-se os casos com justificativas plausíveis. Ficam vedadas também: a concessão de crédito sem a regular constituição de um título representativo da dívida; a realização de operações “casadas” e/ou com entrelaçamento de avais e fianças; as operações com membros do conselho de administração, e fiscal, e da diretoria do banco; com pessoas físicas ou jurídicas que tenham causado prejuízo ao banco ou ao seu conglomerado, ou ainda que estejam em litígio com o banco; com pessoas físicas ou jurídicas impedidas por dispositivo legal e operações que contrariem o disposto na Lei nº 9.613 - de 03 de março de 1998 – crimes de lavagem ou ocultação de bens, direitos e valores.

---

<sup>4</sup> Central de Riscos Nacional (CRN) autorizada pelo CMN em 20/05/97 e normatizada pelo Bacen em sua resolução 2390/97, que permite visualizar o montante dos débitos e responsabilidades por garantias de pessoas físicas e jurídicas junto ao Sistema Financeiro Nacional, os dados só estarão disponíveis no sistema quando o devedor autorizar.

A dotação operacional é determinada pela Diretoria Financeira da instituição, que distribui, mensalmente, os recursos disponíveis para as operações das carteiras de crédito geral, de crédito rural, de crédito imobiliário, para as operações de fiança, avais, investimentos e desenvolvimento. O equilíbrio financeiro da empresa depende da estrita observância das dotações operacionais.

Para a classificação das garantias, deve-se considerar que: garantias são elementos acessórios da operação de crédito, que visam assegurar o cumprimento das obrigações assumidas pelo devedor. Segundo Fortuna(op.cit.,p.139): “as operações de empréstimo feitas pelos bancos normalmente exigem garantias que assegurem o reembolso das instituições financeiras em caso de inadimplência dos tomadores de empréstimos.”

As garantias materializam-se através do instrumento contratual adequado a cada linha de crédito, classificando-se em: reais e fidejussórias. São garantias reais: caução de duplicatas, de cheques, de outros títulos ou direitos creditórios; penhor; hipoteca; alienação fiduciária; papéis da própria instituição bancária e ouro físico. São garantias fidejussórias: aval; carta de fiança de bancos de primeira linha e interveniência de terceiro como devedor solidário.

Limite operacional é uma autorização prévia para, dentro de determinadas condições (valor, garantias, prazos, taxas e alçadas), a agência operar com determinado cliente, de modo a apressar o deferimento da operação.

Segundo manual da empresa, toda proposta de operação de crédito, de quaisquer das carteiras do banco, deverá obrigatoriamente ser iniciada nas agências.

Como veremos no item alçadas, existem limites máximos de valores para as agências aprovarem operações. O limite operacional é proposto pela agência, para que em situações específicas, esta possa operar com alçadas e limites especiais, tornando mais rápido o atendimento.

#### 4.1.2 Procedimentos

Complementando as diretrizes básicas, ditadas pela política operacional da instituição, temos os procedimentos, que determinam os limites quantitativos para os itens: alçadas, acolhimento de garantias e encargos. Determinam também, as bases para o monitoramento das operações cadastradas pelas agências.

O regime de alçadas determina os valores máximos em que cada instância aprovadora de crédito do banco pode atuar. Devido à sua complexidade, o assunto será objeto de estudo no item 5.3 deste trabalho.

Sobre o acolhimento das garantias, Berni (op.cit., p.71) expõe: “em princípio, toda linha de crédito, seja de empréstimo, seja de financiamento, deveria ser reembolsada em numerário... embora para as instituições financeiras o ideal não seja recuperar crédito pela execução de garantias, muitas vezes o exercício dessas garantias tem propiciado a recuperação dos créditos concedidos. “

Deste modo, a empresa determina os valores mínimos exigidos para que cada tipo de garantia possa realmente reembolsar o montante emprestado, em caso de execução das mesmas. Abaixo citamos os percentuais exigidos para as garantias mais utilizadas:

- operações com garantia de duplicatas

. exigir, como garantia mínima, o percentual apurado pela fórmula:

$$[ ( \text{prazo} \times \text{taxa contratada} ) / 30 ] + 105\% \text{ do valor da operação;}$$

- operações com garantia de cheques

. exigir, como garantia mínima, o percentual apurado pela fórmula:

$$[ ( \text{prazo} \times \text{taxa contratada} ) / 30 ] + 120\% \text{ do valor da operação;}$$

- operações com garantia de penhor, hipoteca ou alienação fiduciária

. exigir no mínimo 160% do valor da operação, independentemente do prazo.

Os encargos são obrigações assumidas por força dos contratos e por disposições legais, que incidem sobre o montante das operações de crédito e devem ser suportadas pelo devedor. Os principais encargos cobrados são: juros, correção monetária e o imposto sobre operações financeiras (IOF).

Os **Juros**, segundo Assaf Neto (op.cit., p.51), “exprimem a remuneração pela alocação de capital. A taxa de juro reflete, portanto, o preço pago pelo sacrifício de poupar, ou seja, a remuneração exigida por um agente econômico ao decidir postergar o consumo, transferindo seus recursos a outro agente. “

Gitman (op.cit., p. 41) coloca que: “a taxa de juros ou o retorno requerido representa o custo dos fundos, isto é, o aluguel ou o nível de compensação que um tomador de fundos deve pagar a um fornecedor. “

A empresa estudada divulga suas taxas de juros, diariamente, através de escritório eletrônico interno (intranet).No ANEXO 1 temos exemplificadas as taxas de juros praticadas para as diversas operações de crédito e financiamentos, tanto para pessoas físicas como jurídicas.

A prática das taxas de juros envolve duas grandes vertentes: a Política Monetária do Governo Federal e a capacidade do Banco de captar recursos, sendo um dos grandes argumentos para a conquista de clientes.

A **Correção Monetária** protege a deterioração da moeda, num processo inflacionário, pela aplicação de um índice oficial, que reflita o crescimento da inflação. É utilizada na contratação de operações pós-fixadas.

O **IOF** é o imposto sobre operações financeiras, cobrado conforme a Legislação vigente.

A instituição citada tem, em sua estrutura, Gerências Regionais que fazem diariamente o monitoramento das operações de crédito cadastradas nas agências sob sua supervisão.



Esse monitoramento tem por objetivo inibir a liberação do crédito se as operações estiverem desenquadradas dos normativos e é feito em “real time”, através de correio eletrônico (intranet). Se detectado cadastramento de operação em desacordo com as normas a Gerência Regional envia nota à agência, que deverá justificar as irregularidades apontadas. Sendo aceitas as justificativas, a operação tem seu trâmite normal, agora com a anuência da Gerência Regional. Caso contrário, a operação deverá ser cancelada.

A instituição citada tem ainda, em sua estrutura departamental, uma divisão de auditoria interna, que monitora por amostragem as concessões de crédito.

Pretendeu-se, nesses capítulos, dar uma visão ampla do sistema financeiro nacional e das instituições bancárias, seus intermediários financeiros, responsáveis pela distribuição, através do crédito, dos recursos captados no mercado.

Em razão da importância da distribuição dos recursos, através do crédito, para o mercado e para o lucro das instituições bancárias, o crédito foi conceituado; os parâmetros de sua seleção, consagrados pela literatura, foram comentados e a política operacional de uma instituição bancária descrita.

Com esta visão, passa-se agora ao tratamento específico da elaboração, análise e concessão do crédito.

## **5 ELABORAÇÃO, ANÁLISE E CONCESSÃO DO CRÉDITO**

Fazem parte deste capítulo importantes tópicos do presente estudo, pois os critérios técnicos utilizados no bom gerenciamento do crédito, são aqui esmiuçados e os seus procedimentos pormenorizados.

A fase que antecede a aprovação do crédito é, seguramente, o ponto crucial para a sua qualidade. A matéria-prima para a decisão de crédito é a informação. Assim, as entrevistas de crédito devem ser suficientemente esclarecedoras sobre os diversos fatores relacionados ao tomador de crédito. As necessidades do cliente, os produtos do banco adequados àquelas necessidades, a investigação do crédito, a análise financeira na medida certa para o tipo de cliente e de operação, a compreensão sobre a estrutura organizacional e tecnológica da empresa, seu mercado e seus produtos são fatores relevantes.

Quando se fala em elaboração do crédito, fala-se em elaboração do cadastro de cada cliente. A análise do crédito está voltada para o enquadramento da operação pretendida dentro dos parâmetros do banco. A concessão, propriamente dita, é a formalização da operação já acordada e, finalmente, a liberação dos recursos.

### **5.1 CADASTRO**

“As fichas cadastrais tanto da empresa quanto de ligados e sócios, não são meros formulários que se preenchem e onde se acrescenta a expressão *sem desabonos*. Os cadastros devem ser atualizados semestralmente e elaborados por

empresas de confiança, Serasa e outros. Não são apenas meros informativos, mas resultam em indicativos importantes que auxiliam também a decisão de crédito, porque nos fornecem dados patrimoniais, seguros, fontes de renda, atividade,.....e ainda outros elementos que são mutáveis com o decorrer do tempo.” (Berni, op.cit., p.93).

Na instituição bancária estudada, são dois os objetivos da ficha cadastral:

- Registrar informações que servirão de base para averiguação da idoneidade e da capacidade econômico financeira do cliente, a fim de auxiliar a dotação de crédito.
- Atender às exigências do Bacen, que veda às instituições financeiras realizar operações com clientes sem ficha cadastral atualizada.

Toda relação comercial necessita de um mútuo conhecimentos entre as partes. A melhor referência (cadastro) que se pode ter do cliente é a visita que se realiza, pois é através dela que se tem condição de atribuir limites compatíveis com a realidade, não se fixando só nas análises dos demonstrativos financeiros, que muitas vezes não refletem a real capacidade de crédito.

Preparando e realizando a visita com profissionalismo, em busca de melhores informações, é que se pode oferecer conforto e segurança nas decisões de crédito.

Agendar com antecedência, cumprir horários, evitar desmarcar ou adiar, compor *kíts* de produtos, levantar dados importantes do cliente a ser visitado são pontos fundamentais na preparação de uma visita.

São detalhes importantes a serem observados:

- as instalações da empresa, se prédio próprio ou alugado, área útil, parque operacional e industrial, se é moderno ou se necessita de investimentos em equipamentos, reformas do prédio, se tem tecnologia avançada ou ultrapassada (não se impressionar só com a fachada);

- a quantidade de funcionários, o grau de rotatividade, se tem pessoal qualificado, se a mão de obra é especializada;
- atentar para os produtos de sua fabricação, sua diversificação, aceitação no mercado, concentração de clientes, principais clientes, principais concorrentes, participação no mercado;
- estoques de produtos acabados e de matéria prima, movimentação na expedição de mercadorias, concentração de fornecedores;
- plano de expansão, perspectivas da empresa, investimentos em recursos humanos(RH), em bens materiais ou em seu parque industrial, espaço físico para ampliação, mercado a conquistar, qualidade e competitividade;
- forma de administração: se familiar, patriarcal ou profissional, colegiada, se tem sócios e diretores na composição e formação da empresa, sua constituição, compatibilidade com o ramo de atuação e até com o registro da empresa, sócios conhecedores do ramo em que operam;
- tradição no ramo de atividade, se é fornecedor em nível regional, nacional ou mercado externo, seu conceito junto aos seus clientes, fornecedores, concorrentes e no mercado em geral.

Como bem sintetiza Berni (op.cit., p.26), “o que de fato interessa é saber como a empresa opera, qual sua real situação física, quais os investimentos e perspectivas, e ainda quais são seus riscos e situações limites. Importante também será conhecermos qual sua necessidade de recursos, onde pretende empregá-los e qual o retorno desejado. Situações potenciais são importantes, até porque uma primeira visita pode não gerar negócios, mas deixar a porta aberta....”

Na elaboração da ficha cadastral, após a visita, como segundo passo, se deve proceder às análises dos demonstrativos financeiros.

Dee Coffman, fundadora e diretora financeira de Qualcomm, comenta em Gitman(op.cit., p. 66), ser: “fundamental entender as demonstrações financeiras para administrar um negócio e saber como ele opera. As demonstrações financeiras fornecem uma rápida visão intuitiva da situação da empresa, um ponto de partida para análises posteriores.”

As demonstrações financeiras são sínteses elaboradas, segundo normas específicas, dos valores e informações contidos em registros contábeis da empresa. A Lei 6.404/76 instituiu os seguintes demonstrativos:

- Balanço Patrimonial (BP), que retrata a posição patrimonial da empresa em determinado momento;
- Demonstração de Resultados do Exercício (D.R.E), que mostra como se formou o lucro ou o prejuízo em determinado período;
- Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido, que apresenta as variações de todas as contas do Patrimônio Líquido ocorridas entre dois períodos;
- Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos (DOAR), que evidencia a variação ocorrida no Capital Circulante Líquido (ativo circulante – passivo circulante), de um período para outro.

Como se vê é fundamental, após o levantamento dos demonstrativos, fazer análises técnicas dos mesmos.

Richard Manix, vice-presidente encarregado da comissão americana de empréstimos do *Crédit Agricole*, cita em Gitman(op.cit., p.100): “A análise das demonstrações financeiras fornece um ponto inicial para se compreender uma empresa. Como responsável por empréstimos no Banco *Crédit Agricole*, usava índices como parte da análise de crédito, que me auxiliavam a decidir se um empréstimo deveria ou não ser concedido.....A análise por meio de índices por si só pode

fornecer um retrato falso e deve ser usada em conjunto com uma análise mais profunda dos negócios da empresa.”

No Banco estudado, cabe ao Departamento de Crédito e Cadastro (DECAD) fazer as análises dos demonstrativos financeiros, com o objetivo de transformar os dados contidos nos mesmos, em informações e será tanto mais eficiente quanto melhores informações produzir. É função de seus analistas de balanços preocuparem-se com as demonstrações financeiras, que, por sua vez, precisam ser transformadas em informações que permitam concluir se a empresa merece ou não o crédito.

“A análise por meio de índices é usada para comparar o desempenho e a situação de uma empresa com outras empresas, ou consigo mesma ao longo do tempo ..... envolve os métodos de cálculo e a interpretação dos índices financeiros, para avaliar o desempenho e a situação da empresa ..... a análise por meio de índices não envolve meramente a aplicação de uma fórmula a dados financeiros, para se obter um determinado índice. O mais importante é a interpretação do valor do índice.”(Gitman, op.cit., p. 102, 103). Ver no ANEXO 2 – Alguns dos principais índices.

No DECAD a técnica de análise através de índices é utilizada. Três tipos de comparação de índices são feitos: análise horizontal, análise vertical e análise setorial.

A Análise Horizontal, também conhecida como análise temporal, consiste na observação da evolução das contas, ao longo de períodos consecutivos. É importante porque evidencia tendências.

A Análise Vertical possibilita verificar a participação relativa de cada conta no total do ativo/passivo, dentro de um mesmo período.

E, finalmente, a Análise Setorial compara, em um mesmo instante, os índices da empresa, com a média setorial (média tirada dos índices das principais empresas do setor).

Com as informações levantadas na visita, com as análises dos demonstrativos financeiros efetuadas, tem-se, como terceiro e último passo para a elaboração da ficha

cadastral, o levantamento de desabonos, que são fatos ou ocorrências que, para efeito de crédito, depreciam ou desclassificam o cliente. Os desabonos podem ser subdivididos em: protesto, falência e concordata, mau uso de cheque, insucesso empresarial, ação judicial, restrição financeira, inadimplência e/ou prejuízo causado ao Banco.

As consultas aos órgãos internos e externos de proteção ao crédito fornecem dados referentes aos desabonos. Os principais órgãos são:

- Serasa – Centralização de Serviços dos Bancos S/A, antigo Cenar- Central Nacional de Restrições, onde é efetuada a negativação, em âmbito nacional, do cliente pessoa física ou jurídica, com restrições financeiras;
- SPC- Serviço de Proteção ao Crédito, que efetua a negativação apenas de pessoas físicas e em âmbito municipal;
- Lista Negra: banco de dados interno da instituição estudada, onde são listados todos os clientes que deixaram de honrar suas obrigações financeiras junto ao Banco, nos prazos acordados/legais;
- Sistema de operações inadimplentes: banco de dados, onde são listados os clientes com operações inscritas em créditos em liquidação ou na rubrica outras despesas operacionais.

## **5.2 LIMITE DE CRÉDITO E SEGMENTAÇÃO DO RISCO**

Com as etapas da elaboração do cadastro concluídas, pode-se propor o Limite de Crédito, objetivando dimensionar adequadamente o risco de operações por cliente.

O Banco define o risco como sendo: “a medida numérica da incerteza dos retornos esperados por uma instituição, com relação ao recebimento de um valor contratado ou comprometido, a ser pago por um tomador de um empréstimo,

contraparte de um contrato ou emissor de um título, descontadas as expectativas de recuperação e realização das garantias.”

Devemos entender, todavia, que sem risco não há retorno e que o risco e o retorno são proporcionais. Administrar riscos, significa ter ciência deles e escolher aqueles que queremos correr. Nesse contexto, a utilização de sistemas bem elaborados de graduação de risco de crédito tornou-se uma necessidade imperiosa para as instituições financeiras.

Berni (op.cit.,1999) classifica os riscos em duas categorias: a primeira, abrange as operações que oferecem, em tese, maior nível de risco, por não estarem amparadas por garantias reais; e a segunda, que abrange as operações amparadas por garantias reais.

Crerios de classificação utilizados atualmente em grande parte do mundo, como o *Rating* e o *Scoring*, estão sendo cada vez mais difundidos no Brasil. O *Rating* relaciona o risco com o grau de solidez estrutural das empresas, classificando-as conforme ilustra o Quadro 2 .

Classificação	Risco conforme o grau de solidez
<i>Rating 1</i>	- Empresas que praticamente não oferecem riscos
<i>Rating 2</i>	- Empresas com baixos níveis de riscos e situação econômica e financeira equilibrada.
<i>Rating 3</i>	- Empresas com riscos ainda moderados, que apresentam garantias
<i>Rating 4</i>	- Empresas que exigem atenção, apresentam riscos elevados com alto grau de comprometimento.
<i>Rating 5</i>	- Empresas consideradas em regime de turbulência, cujos créditos são considerados de difícil recuperação.

QUADRO 2 – *Rating* – classificação segundo o risco



O *Scoring* consiste em um sistema de pontuação atrelado ao mérito de cada cliente, considerando sua capacidade de crédito. É uma técnica que permite avaliar e pontuar o limite de crédito que se pode atribuir a determinado cliente. Na prática, tratando-se de pessoas físicas, fatores como: tipo de residência, atividade profissional, renda mensal, experiência, bens móveis e imóveis, entre outros, determinam uma pontuação e seu respectivo limite de crédito; em se tratando de pessoas jurídicas, outros fatores como: tempo de constituição, ramo, porte, ..., determinam a pontuação.

Embora existam estudos, dentro da instituição abordada, para a implantação dos critérios de classificação acima citados, a mesma ainda adota uma sistemática própria na atribuição de limites de crédito, que, para pessoas físicas, considera dois fatores: renda e patrimônio imobiliário e, para pessoas jurídicas, basicamente o faturamento.

“Quando efetuamos o estudo de crédito de determinada empresa, esse estudo compreende o estabelecimento de limites de crédito, ou seja, linha de crédito sem vencimento fixo, apenas com vencimento interno, em geral semestral, [no banco estudado este vencimento é anual] até que a empresa facilitada possa apresentar um novo balanço, demonstrativo de faturamento ou elementos que justifiquem a ampliação dos limites de crédito. Quando dizemos limite, consideramos que tais linhas podem ser utilizadas pela empresa facilitada, de uma só vez, ou na medida de suas necessidades de giro.” (Berni, op.cit., p. 57).

No Banco, o limite de crédito é distribuído em faixas, estabelecidas em função dos riscos que as diversas operações oferecem, considerando-se as características e garantias de cada operação. As faixas de risco estão assim segmentadas: faixa para Linhas de Crédito Risco Alto (LCRA), que agrupa, em sua maioria, as operações com garantias fidejussórias; faixa para Linha de Crédito Risco Médio (LCRM), que agrupa, em sua maioria, operações com garantias reais; faixa para Linha de Crédito Risco Baixo (LCRB), que agrupa, em sua maioria operações de desenvolvimento, leasing,

crédito rural entre outras. No ANEXO 3 tem-se a segmentação das operações mais efetuadas, por risco de crédito. A soma dessas faixas de crédito representa o valor do limite global por cliente.

O Banco atribui estes limites para as pessoas físicas e jurídicas segundo os critérios abaixo descritos:

**Limite de Crédito Idôneo (LCI):** atribuído a pessoas físicas, sem patrimônio imobiliário, podendo ser de até uma vez a renda bruta mensal do cliente, para as operações de risco alto(LCRA), e de até duas vezes a renda para operações de risco médio e baixo (LCRM e LCRB).

**Limite de Crédito Lastreado (LCL):** atribuído a pessoas físicas, com patrimônio imobiliário (PI), podendo ser de até 15% do PI, para as operações de risco alto (LCRA), e de até 60% do PI, para as operações de risco médio e baixo (LCRM e LCRB).

**Limite de Crédito por Cliente (LCC)** que é um limite quantitativo, pré-estabelecido, com vencimento anual, atribuído a clientes pessoas jurídicas, proposto e aprovado após a confecção da ficha cadastral, cujo estabelecimento dos valores máximos, para cada faixa de risco, seguem diferentes parâmetros.

Para a atribuição do LCRA, até 10% do Patrimônio Líquido (PL), limitado a 30% do faturamento médio (FM) dos últimos 06 meses. Em empresa com características específicas como, por exemplo, agropecuária, transportadora e construtora, pode-se tomar como base para atribuição, 10% do Ativo Permanente Real (APR), em valores de mercado, limitado a 30% do faturamento.

Para a atribuição do LCRM, até 20% do PL do último exercício social, limitado a 70% do faturamento médio dos últimos 06 meses. Nas empresas com características específicas, até 20% do APR, limitado a 70% do faturamento.

Para a atribuição do LCRB, até 30% do PL do último exercício social, limitado a 100% do faturamento médio dos últimos 06 meses e, se empresa com característica específica, até 20% do APR, limitado a 70% do faturamento.

O Banco, em carta circular interna, considerando a dificuldade na análise de crédito, autoriza a atribuição de LCC, segundo parâmetro especial, para micros e pequenas empresas, nas seguintes condições:

- empresas de recente constituição, ainda sem parâmetros para sustentar o LCC;
- empresas que não tiverem o parâmetro Segurança (PL ou APR);
- empresas, que amparadas por lei, não levantarem demonstrativos financeiros (micro empresa, lucro presumido e prestadoras de serviços que utilizam os formulários II , III e IV do imposto de renda [IR], respectivamente);
- micro e pequena empresa com PL até 300 mil reais na data do balanço/balancete, desde que não seja decorrente de prejuízos acumulados e com faturamento médio de até um milhão de reais (teto básico para empresas optantes pela tributação sobre lucro presumido-legislação IR/98).

Nestes casos o LCC é atribuído, limitando-se a 30% do faturamento médio informado dos últimos seis meses, para as operações de risco alto (LCRA) e a 70% do faturamento médio informado dos últimos seis meses, para operações de risco médio e baixo (LCRM E LCRB), sendo a soma das faixas o limite global do cliente.

O banco determina ainda que a veracidade das informações referentes à comprovação de faturamento (G1a, IR, Cofins, Pis, informações do cliente) será de responsabilidade da agência proponente do limite de crédito.

### **5.3 ALÇADAS PARA APROVAÇÃO DE LIMITES DE CRÉDITO E DEFERIMENTO DE OPERAÇÕES**

Usualmente, no mercado, a aprovação dos limites de crédito e das operações é de competência de órgãos colegiados. No Banco estudado, estes órgãos são denominados Comitês de Crédito, cuja composição está abaixo detalhada.

O Comitê de Crédito da Agência deverá possuir no mínimo três componentes, que são, necessariamente: o Gerente Geral (ou o administrador designado para a função) , o Gerente ou Administrador proponente da operação e outros Gerentes ou Administradores.

O Comitê de Crédito da Gerência Regional, deverá possuir no mínimo dois componentes: o Gerente Regional (ou assistente designado para a função) e um Assistente Operacional.

O Comitê de Crédito do Departamento de Cadastro-DECAD, deverá possuir pelo menos três Administradores do departamento.

O Subcomitê de Crédito do Banco é composto por onze funcionários de diversas áreas do Banco, com cargos no mínimo equivalente a gerente geral, sendo um assistente da diretoria de crédito, um integrante de cada departamento (DEOPE, DECIP,DEREC, DEINT, DEFIN, DECRI E DECAD) e três gerentes de agências ou assistentes operacionais, de gerências regionais distintas, em sistema de rodízio.

O Comitê de Crédito do Banco é composto por: um diretor das diretorias operacionais (DIVENS), em sistema de rodízio; pelos diretores da DICRE e da DIGER; pelo vice-presidente de finanças; pelo vice-presidente de operações internacionais e câmbio; pelos chefes dos departamentos DEFIN, DEINT, DECAD e um chefe de departamento subordinado à diretoria operacional DICRE e por um gerente regional em sistema de rodízio.

Nas tabelas 2 e 3<sup>5</sup> vê-se os valores para aprovação de Limites de Crédito.

TABELA 2 – ALÇADA PARA APROVAÇÃO DE LCC – POR PROPOSTA

VALORES EM R\$	LCRA	LCRM	LCRB	LCC
Comitê de Crédito				
Acima de	6.000.000	12.000.000	12.000.000	30.000.000
Subcomitê de Crédito- até	6.000.000	12.000.000	12.000.000	30.000.000
DECAD – até	800.000	1.600.000	1.600.000	4.000.000
Comitê de crédito de Gerência Regional			Conforme Carta Circular Interna. Ver tabela 3, abaixo	
Comitê de Crédito de Agências				

TABELA 3 – ALÇADA PARA APROVAÇÃO DE LCC PARA MICRO E PEQUENAS

EMPRESAS – POR PROPOSTA

VALORES EM R\$	LCRA	LCRM	LCRB	LCC
Comitês de Crédito – até				
Subcomitê de Crédito	300.000	700.000	700.000	1.700.000
DECAD	150.000	350.000	350.000	850.000
Gerência Regional	90.000	210.000	210.000	510.000
Agências Especiais	24.000	56.000	56.000	136.000
Agências Grandes	21.000	49.000	49.000	119.000
Agências Médias	18.000	42.000	42.000	102.000
Agências Pequenas	15.000	35.000	35.000	85.000

<sup>5</sup> Fonte - tabela 2 e 3, Manual de procedimentos internos do Banco.

Cabe ressaltar que todas as propostas de limite são iniciadas nas agências e aprovadas nas instâncias competentes, conforme as alçadas descritas nas tabelas 2 e 3, sendo que, para a aprovação dos limites ,com exceção dos citados casos de micros e pequenas empresas, esta cabe no mínimo ao comitê do DECAD.

A tramitação da proposta segue necessariamente a hierarquia dos comitês (agência, regional, DECAD, subcomitê e comitê de crédito do banco), devendo receber parecer favorável nas instâncias pelas quais tramita até o parecer final da detentora da alçada de aprovação. O parecer desfavorável, em qualquer nível, leva ao indeferimento da proposta automaticamente, interrompendo seu trâmite.

A aprovação de operações/financiamentos também segue o critério de alçadas. A seguir veremos, nas tabelas 4 e 5, quais os limites para aprovação de operações, com pessoas físicas e com pessoas jurídicas, para cada instância aprovadora.

TABELA 4<sup>6</sup> – OPERAÇÕES COM PESSOAS FÍSICAS

Valores em Reais Alçadas para Operações de	Risco	Risco	Risco
	Alto	Médio	Baixo
Comitê de Crédito do Banco	Acima de 300.000	Acima de 300.000	Acima de 300.000
Subcomitê de Crédito do Banco	300.000	300.000	300.000
Comitê da Gerencia Regional	50.000	133.000	133.000
Comitês de Crédito das Agências			
Agências Especiais	29.000	55.000	55.000
Agências Grandes	24.000	44.000	44.000
Agências Médias	18.000	33.000	33.000
Agências Pequenas	12.000	22.000	22.000

<sup>6</sup> Fonte - Manuais de procedimentos internos do Banco.

TABELA 5<sup>7</sup> – OPERAÇÕES COM PESSOAS JURÍDICAS COM LCC APROVADO

Valores em Reais Alçadas para Operações de	Risco	Risco	Risco
	Alto	Médio	Baixo
Comitê de Crédito do Banco	Acima de 1.500.000	Acima de 3.000.000	Acima de 3.000.000
Subcomitê de Crédito do Banco	1.500.000	3.000.000	3.000.000
Comitê da Gerência Regional	100.000	700.000	700.000
Comitês de Crédito das Agências			
Agências Especiais	90.000	290.000	290.000
Agências Grandes	60.000	190.000	190.000
Agências Médias	45.000	140.000	140.000
Agências Pequenas	30.000	95.000	95.000

Não pode haver o desenquadramento de operações nas faixas de risco (ver ANEXO 3), salvo os casos de cumulatividade.

A cumulatividade de risco trata da utilização do limite de determinada faixa, somado ao limite de outra faixa, seguindo uma regra de utilização onde: só podem ser acumulados os valores disponíveis em cada faixa, desde que, sejam somados do risco maior para o menor. Portanto, a faixa de risco baixo admite utilizar o total disponível do LCC, enquanto que a faixa de risco médio admite a soma das disponibilidades do risco alto e este não admite cumulatividade.

Os limites de cada faixa de risco podem ser tomados de uma só vez ou em várias operações, admitindo ainda as regras de cumulatividade.

Os comitês de crédito, para a aprovação de operações, também utilizam-se das regras de cumulatividade, podendo somar os limites das suas respectivas alçadas, estabelecidas nas tabelas 4 e 5, sempre do risco maior para o risco menor.

<sup>7</sup> Fonte - Manuais de Procedimentos internos.

O regime de alçadas, portanto, é utilizado tanto para a aprovação dos Limites de Crédito como para a aprovação das operações de todas as carteiras do Banco.

As operações da carteira de crédito geral são regidas pelos normativos acima descritos, que, em resumo, ditam os dois grandes parâmetros para a aprovação de uma operação: a disponibilidade na faixa de risco em que se enquadra no LCC do cliente e a qual instância compete sua aprovação.

As propostas de operações com taxas, prazos, garantias ou comissões diferenciados dos normativos, deverão conter, obrigatoriamente, parecer técnico conclusivo sobre o aspecto financeiro da operação, emitido pelo DEFIN, sendo a alçada de aprovação do Subcomitê ou Comitê de Crédito do Banco.

Vale ressaltar ainda, que no banco estudado, toda proposta, como já citamos, tem seu início em agências e é efetuada em um sistema informatizado que calcula automaticamente a respectiva alçada.

#### **5.4 FORMALIZAÇÃO DAS OPERAÇÕES**

Os atos jurídicos praticados pelo Banco são sempre celebrados na forma escrita, mediante a utilização de dois instrumentos: o contrato propriamente dito e os títulos de crédito, denominados Nota de Crédito ou Cédula de Crédito.

O Contrato é a convenção estabelecida entre duas ou mais pessoas, em virtude da qual uma delas (devedor- sujeito passivo) obriga-se a dar, fazer ou abster-se de fazer algo lícito em favor de outrem (credor – sujeito ativo). O contrato faz prova da declaração de vontade nele consignada (ato jurídico), desde que devidamente assinado pelas partes (capacidade jurídica) e por duas testemunhas.



A Nota ou Cédula de Crédito, ao lado do Cheque, da Letra de Câmbio, da Nota Promissória e da Duplicata, é também uma espécie de título de crédito. Ao contrário do contrato não requer a presença de testemunhas para fazer prova da declaração de vontade nele contida ou para ser considerada título executivo extrajudicial.

“A formulação das garantias [bem como a formalização dos contratos] deve ser realizada de maneira absolutamente perfeita do ponto de vista técnico, jurídico, fiscal, cambial e do seguro, para que nenhum inconveniente possa surgir no momento de eventual execução.” (Berni, 1999, p.85)

A correta formalização de uma operação passa pelas seguintes fases: definição do instrumento contratual a ser utilizado (contrato, nota ou cédula de crédito); verificação da capacidade jurídica do contratante ou dos representantes (incluímos aqui os avalistas e devedores solidários); constituição das garantias e registros dos documentos na forma da lei.

O ápice de um processo de elaboração, análise e concessão de crédito é a formalização da operação. O estudo detalhado do cadastro, a aprovação dos limites de crédito dentro dos critérios técnicos, o correto enquadramento nas alçadas de aprovação, de nada adiantam se houver um descuido na formalização do crédito, pois esta falha comprometerá o risco do crédito.

No ANEXO 4 veremos os instrumentos de formalização mais utilizados, as garantias envolvidas e a forma e prazo dos registros.

Os conceitos e procedimentos abordados neste capítulo são a base indispensável para qualquer profissional atuar na área de crédito. A observação dos passos para elaboração da ficha cadastral (visita, análise dos demonstrativos financeiros e levantamento de desabonos), para a atribuição de limites compatíveis com a realidade de cada tomador( dentro dos parâmetros estabelecidos), para a definição da instância aprovadora do crédito (alçada de aprovação) e para a correta

formalização da operação (instrumento contratual e constituição das garantias) são o fundamento de uma correta elaboração, análise e concessão de crédito.

Por se tratar, nesse trabalho, do crédito em estabelecimentos bancários, o próximo capítulo traz as principais e mais utilizadas operações do sistema bancário.

## 6 PRINCIPAIS LINHAS DE CRÉDITO

Através das linhas de crédito as instituições financeiras fazem o repasse dos recursos disponíveis, captados no mercado, para quem deles necessita. Como comenta Fortuna (op.cit., p.130): “existe uma enorme variedade de produtos disponíveis que se diferenciam em prazos, taxas, forma de pagamento e garantias, com o limite sendo a criatividade do banco diante das limitações impostas pelo BC”.

Este capítulo tem por objetivo descrever sucintamente as principais linhas de crédito utilizadas no sistema bancário nacional, tomando por base os parâmetros (criatividade) da instituição bancária estudada.

As operações com pessoas físicas, mais freqüentes, estão descritas a seguir.

O Cheque Especial é uma conta corrente de crédito rotativo, com um limite pré-estabelecido de acordo com a capacidade cadastral do cliente, que permite saques a descoberto até o total deste limite. Sua concessão é efetuada através de contrato de crédito rotativo, renovado, automaticamente, a cada três meses, sem exigência de garantia.

Para o cliente, o produto garante uma liquidez imediata para suas emergências, para o Banco, embora seja uma operação de alto risco, é um dos principais instrumentos mercadológicos.

O Crédito Pessoal é a linha que o Banco coloca à disposição dos clientes para proporcionar empréstimo, visando suprir necessidades financeiras, sem comprovação do direcionamento do recurso. O contrato prevê o pagamento do recurso, mais juros e encargos, em prestações mensais e sucessivas, dentro da capacidade cadastral do

cliente e prevê, como garantia, a alienação fidejussória e/ou a figura de um devedor solidário, que, em casos especiais, como quando o cliente recebe seus vencimentos através de crédito em sua conta corrente no Banco, podem ser dispensadas.

O Crédito Automático é uma linha de empréstimo pessoal com limite pré estabelecido, de acordo com a capacidade cadastral, cuja contratação é efetuada pelo cliente diretamente em equipamentos eletrônicos de auto atendimento (24 Horas) permitindo saques parciais a qualquer tempo até o limite disponível, sem a prestação de garantias. O pagamento é efetuado em prestações mensais e consecutivas.

A Antecipação de Recebíveis é a linha cuja finalidade é antecipar percentuais de valores a serem recebidos, tais como: restituição do imposto de renda, 13º salário, crédito de férias, salários e outros. O limite máximo é de 100% do valor a ser recebido, com pagamento mensal dos juros e, o principal, em uma única parcela por ocasião do recebimento do crédito. Essa linha tem como garantia, obrigatoriamente, a caução dos direitos creditórios e pode ser agregada, como garantia adicional, à figura do devedor solidário.

No Desconto de Cheques Pré-Datados a finalidade é suprir os clientes de capital de giro, através do adiantamento de um percentual dos valores de cheques pré-datados de emissão de terceiros. Respeitada a capacidade cadastral do cliente, esta operação tem como limite mínimo quinhentos reais e o máximo 100% do valor dos cheques, sendo o valor mínimo por cheque de cinco reais e o máximo de quinhentos. A contratação prevê a cobrança antecipada dos juros e encargos, quando da liberação do crédito, prazos de cinco a noventa dias e garantia de aval.

Os Financiamentos Diversos têm por finalidade propiciar a aquisição de bens e produtos, nacionais e importados. A contratação prevê o pagamento em prestações mensais e sucessivas com o limite mínimo de quinhentos reais e o máximo de acordo com a capacidade cadastral do cliente. Os prazos variam de um a 24 meses e as garantias exigidas são: aval de terceiros e alienação fiduciária dos bens financiados.

Descreve-se a seguir, as operações mais freqüentes para as pessoas jurídicas.

O Saque Especial tem por finalidade a concessão de um limite de crédito rotativo em conta corrente, para utilização emergencial, garantindo assim a cobertura de saques. Esse limite é de no mínimo mil reais e de no máximo cinquenta mil reais (restrito à capacidade cadastral). O contrato é renovado a cada três meses, automaticamente, e prevê a garantia de aval e/ou caução de duplicatas ou cheques.

A Conta Corrente Garantida visa conceder limites de crédito para utilização emergencial permitindo, conforme a conveniência do cliente: saques contra o valor contratado e amortização do principal, a qualquer tempo. Como explica Fortuna (op.cit., p.131) “contas garantidas têm caráter apenas de conta devedora, funcionam separadas da conta corrente e, normalmente, exigem do cliente o aviso com antecedência dos valores a serem sacados...” O limite mínimo é de vinte mil reais e o máximo, de acordo com a capacidade cadastral. A contratação tem seus prazos de até noventa dias para garantias de cheques e duplicatas e de até 35 dias para as demais garantias.

O Capital de Giro. (Fortuna, op.cit. , p.133) “São as operações tradicionais de empréstimos vinculadas a um contrato [são utilizadas para a contratação, nota ou cédula de crédito] específico que estabeleça prazo, taxas, valores e garantias necessários e que atenda às necessidades de capital de giro das empresas”. O Banco estudado estabelece o limite mínimo de mil reais e o máximo, de acordo com a capacidade cadastral do cliente. Os prazos obedecem às mesmas regras da conta corrente garantida. Existe ainda uma variação do capital de giro, que é o Giro parcelado, que só se diferencia do capital de giro acima descrito por permitir o pagamento em parcelas mensais e consecutivas.

Operações de Desconto de Duplicatas ou Cheques (Fortuna, op.cit., p.132) é o adiantamento de recursos aos clientes, feito pelo Banco, sobre valores referenciados em duplicatas de cobrança ou notas promissórias [ou cheques], de forma a antecipar o

fluxo de caixa do cliente. O cliente transfere o risco do recebimento de suas vendas a prazo ao banco e garante o recebimento imediato dos recursos..... a operação de desconto dá ao banco o direito de regresso, ou seja, no vencimento, caso o título não seja pago pelo sacado, o cedente assume a responsabilidade do pagamento, incluindo multa e/ou juros de mora pelo atraso.”

A contratação prevê o limite mínimo de mil reais e o máximo, de acordo com a capacidade cadastral do cliente. Para o desconto de cheques prevê o valor mínimo, por cheque, de cinco reais e o máximo, de mil reais; prazos que variam de cinco a noventa dias e garantia de aval.

Descritas as principais linhas de crédito utilizadas no sistema bancário, cabe ressaltar a importância de se identificar, junto aos clientes, a linha de crédito adequada, ou seja, a operacionalização desejada, visando atender aos interesses e necessidades dos clientes e das instituições bancárias.

Portanto, (Berni, op.cit. , p.32) ”deveremos orientar o cliente sobre a modalidade adequada, suas vantagens, seus custos, ainda que os volumes (ou limites) não sejam exatamente aqueles que se desejava. Observe-se que o custo de uma operação (mal encaminhada) pode enxugar a receita de muitas outras operações que, em princípio, seriam interessantes.”

No próximo capítulo, através de exemplos reais, será demonstrada a importância de, além das recomendações contidas nesse trabalho, os deferidores observarem as normas pertinentes a cada linha de crédito, a fim de eliminar falhas e evitar reincidências que possam colocar em risco o patrimônio e a imagem das instituições financeiras.

## 7 EXEMPLOS DE APLICAÇÕES REAIS

Este capítulo apresenta exemplos reais de aplicações onde o descumprimento de princípios básicos operacionais levaram ao insucesso e outros, onde a correta observação desses princípios resultou em sucesso tanto para o Banco como para os tomadores do crédito.

Todos os dados aqui descritos são de operações efetivamente realizadas, cujos resultados são analisados sob a ótica do estudo proposto.

### **Exemplo 1:** Proposta de renovação de conta corrente garantida.

Neste exemplo será analisada uma operação de Conta Corrente Garantida no valor de 2 milhões de reais, com prazo de sessenta dias, garantias de caução de duplicatas e aval com alçada de aprovação do Subcomitê de Crédito do Banco.

A empresa atua no ramo de distribuição de alimentos, bebidas e cereais, estando entre as dez maiores do mercado nacional, com um faturamento médio em torno de 45 milhões de reais/mês e com uma expressiva carteira de cobrança. Empresa disputadíssima pelo mercado bancário, operando com o Banco há aproximadamente um ano.

Os procedimentos da Agência proponente da operação na elaboração, análise e concessão estão abaixo descritos.

Na elaboração do cadastro para a aprovação/renovação do limite de crédito do cliente foram efetuadas, inicialmente, diversas visitas, que permitiram que a real situação da empresa fosse observada e relatada. A análise dos demonstrativos

financeiros tem sido um obstáculo à aprovação de um limite compatível com o faturamento (faturamento médio mensal informado R\$ 44.455.988,50), uma vez que a empresa adota uma política de não fornecer dados oficiais. Entretanto, devido ao porte da empresa, à movimentação de sua carteira de cobrança e ao fato de não possuir desabonos, a agência detentora da conta propôs e foi aprovado um limite -LCC- de 2 milhões de reais.

Em razão da carteira de cobrança ter sido mantida, a negociação da operação recaiu sobre uma Conta Corrente Garantida, por esta permitir liberações parciais do limite aprovado, por efetuar baixa automática do saldo devedor na liquidação das duplicatas dadas em garantia (amortização), tornando o limite disponível novamente, bastando a recomposição das garantias e ainda pela cobrança dos juros, que só incidem sobre o saldo devedor efetivamente utilizado.

A operação estudada enquadra-se no risco médio (garantia de duplicatas - ver ANEXO 3), tratando-se de renovação de operações já contratadas anteriormente, porém com elevação do valor (inicialmente de R\$ 1,2 milhões, depois R\$ 1,6 milhões). As garantias oferecidas – duplicatas - são de excelente liquidez (78% no vencimento) e altamente pulverizadas (média de trezentos reais por título).

Na formalização dessa operação, as garantias e o instrumento contratual (com o respectivo registro em cartório) foram devidamente constituídos, antes da liberação dos recursos ao cliente.

Sobre a conta garantida, Fortuna comenta (op.cit., p131): “para o cliente, o produto garante uma liquidez imediata para suas emergências. Para o banco, é um instrumento mercadológico forte, mas que, se mal administrado, pode representar uma perda significativa...”. No exemplo citado pôde-se verificar que os princípios básicos, da elaboração do cadastro (visita, faturamento e desabonos), da análise da operação (operação mais adequada, qualidade das garantias, prazo e alçada de aprovação) e



da concessão do crédito (cuidados da formalização), foram observados, proporcionando ao banco segurança, liquidez e rentabilidade.

**Exemplo 2:** Proposta de desconto de duplicatas.

Neste exemplo será analisada uma operação de Desconto de Duplicatas no valor de R\$ 28.082,16, com garantia de aval, sendo deferida na alçada da agência.

Empresa de médio porte, que atuava há dez anos no ramo de confecção de uniformes profissionais, concentrava suas vendas na região onde estava instalada, apresentava um faturamento médio informado de R\$ 250.000,00/mês, sem retrospectiva operacional recente com o Banco. Efetuava suas cobranças através de duplicatas.

Os procedimentos da agência proponente da operação, na elaboração, análise e concessão, estão abaixo descritos.

Para a elaboração do cadastro de aprovação/renovação do limite de crédito – LCC - foi efetuada visita em que dados importantes não foram observados (situação de conservação do imóvel, nível de atividade e estoques). Na análise dos demonstrativos financeiros, o faturamento médio informado foi de R\$ 250.000,00/mês, sendo comprovado através do I.R. um faturamento médio de R\$ 73.000,00/mês. Diante da impossibilidade de comprovação do faturamento médio informado, apesar da empresa e seus sócios não possuírem desabonos, foi proposto e aprovado um LCC com limites bem abaixo dos máximos normativos permitidos.

Embora sem experiência recente com o cliente, foram aprovadas três operações consecutivas de desconto de duplicatas, sendo este exemplo a última delas e que foi autorizada antes da liquidação das primeiras.

Neste exemplo as operações foram transferidas para créditos em liquidação (provisão para devedores duvidosos), devido ao não pagamento da maioria das

duplicatas dadas em desconto. Pôde-se verificar que princípios básicos da elaboração, análise e concessão não foram observados.

Apontam-se, a seguir, as principais falhas: no relatório da visita não se retratou a real situação da empresa e na análise das operações foram atendidas as necessidades do cliente em detrimento dos parâmetros de segurança e liquidez. Por não se ter um histórico da liquidez da carteira de cobrança do cliente, não poderiam ter sido aprovadas outras operações sem a liquidação da primeira. Cabendo ainda ressaltar, que neste exemplo, a principal falha operacional foi não terem sido confirmadas as emissões dos títulos dados em desconto.

É fato relevante, neste caso, que a empresa, hoje com falência decretada, preparou as operações de forma a induzir sua aprovação, colocando alguns títulos sacados contra empresas conceituadas junto ao Banco no meio da maioria de *títulos frios*, ressaltando ainda que o mesmo golpe foi aplicado em vários bancos da cidade ao mesmo tempo. Coube ao Banco o prejuízo uma vez que não pôde executar os sacados e que a real situação da empresa não lhe garantiu seu direito de regresso.

A emissão de *duplicatas frias* é uma constante no mercado financeiro, cabendo aqui um alerta quanto aos cuidados que se deve ter na confirmação de sua veracidade e liquidez.

### **Exemplo 3:** Proposta de Capital de Giro (CAGIRO) Parcelado.

Neste exemplo será analisada uma operação de capital de giro parcelado, no valor de 27 mil reais, com prazo de 18 meses, garantias de hipoteca e aval e alçada da Gerência Regional.

A empresa atua no comércio de lentes de contato, óculos e afins (ótica), sendo a mais tradicional da cidade onde está localizada, com faturamento médio mensal informado de R\$ 30.882,50, sendo cliente do Banco há mais de vinte anos e tendo por

sócia, esposa de gerente do Banco, lotado em outra agência que não a proponente dessa operação.

Os procedimentos da agência proponente da operação na elaboração, análise e concessão do crédito estão abaixo descritos.

Na elaboração do cadastro de aprovação/renovação do limite de crédito foi inicialmente efetuada visita onde não foram observados dados que pudessem justificar o faturamento médio declarado, que foi 650% maior do que o comprovado pelas guias de DARF- SIMPLES. Na verificação dos desabonos foram observadas operações vencidas em nome da empresa e das sócias, o que já evidenciava um problema de caixa. Foi proposto um limite correspondente a 50% dos máximos permitidos pelos normativos com base no faturamento informado. Este faturamento não correspondia a movimentação de clientes, de estoques e de mercadorias observado na visita e também não se comprovava pela movimentação da conta corrente.

A operação estudada, foi proposta para liquidar as vencidas (em nome da empresa e das sócias), visando exclusivamente a regularização destas, sem liberação de novos recursos e sendo agregada garantia adicional de hipoteca, com o intuito único de reaver os créditos já concedidos.

Para tanto, foi preciso se propor uma operação com valor superior ao LCC e com prestação mensal correspondente a aproximadamente 57% do faturamento comprovado. A operação foi aprovada pela Gerência Regional em razão das circunstâncias e da garantia adicional agregada.

A empresa, já na segunda parcela, se mostrou inadimplente, o que obrigou a transferência da operação para créditos em liquidação, restando ao Banco recorrer às vias legais para a recuperação dos créditos. Este exemplo caracteriza bem o que expõe Berni (op.cit. , p.71):"embora para as instituições financeiras o ideal não seja recuperar créditos pela execução de garantias, muitas vezes o exercício dessas garantias tem proporcionado a recuperação (mesmo indireta) dos créditos

concedidos.” O fato de se ter efetuado a formalização de acordo com os procedimentos normativos e legais assegurou a garantia.

Aqui cabe ressaltar, que a principal falha não se deu nesta operação, mas sim na concessão dos créditos anteriores, à empresa e às sócias, em valores acima da real capacidade de pagamento do cliente. No atendimento ao cliente foram supervalorizados os itens de tradição da família na cidade e do relacionamento conjugal com funcionário do Banco, em detrimento dos critérios técnicos de comprovação de faturamento.

A concessão de créditos, fora dos parâmetros técnicos e normativos dos bancos, aumenta a possibilidade de inadimplência e de prejuízo. Por um lado, o banco não vê o retorno dos recursos aplicados dentro dos prazos e taxas contratados, ou realmente não vê o retorno, quando tem de arcar com os prejuízos. Por outro lado, os tomadores inadimplentes vêem seu crédito cortado no sistema financeiro e no mercado em geral, estando sujeitos a execuções judiciais e os outros tomadores são penalizados com taxas de juros maiores para compensar as inadimplências. Por fim os investidores, em casos extremos (liquidação do banco), vêem suas aplicações frustradas.

## 8 CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

Dos últimos planos econômicos colocados em prática no Brasil, certamente o Plano Real foi um dos mais importante. Não só pelas alterações provocadas nas áreas produtivas e de serviços, mas, principalmente, pelo novo conceito inserido na cultura nacional e ao qual, além da sociedade brasileira, o sistema financeiro não estava habituado, o de trabalhar com uma inflação baixa.

Houve uma drástica redução das taxas mensais de inflação e os ganhos com o *floating* deixaram de ter a relevância que até então representavam nas receitas dos bancos, que se viram na necessidade de promover uma expansão no volume de créditos concedidos para compensar a perda e garantir o retorno desejado para seus negócios.

Nesse novo contexto, com o processo de globalização, com a abertura econômica, com o Plano Real, e culminando com a adesão do Brasil ao Acordo da Basiléia, podemos dizer que se iniciou uma revolução nos métodos e práticas das atividades bancárias e a literatura traz, como objetivo das instituições financeiras, captar recursos dos poupadores e distribuí-los aos tomadores através do crédito seletivo.

A utilização de sistemas bem elaborados de graduação de risco de crédito tornou-se uma necessidade imperiosa para as instituições financeiras, porque além do bom-senso, a concessão de crédito exige preparo técnico, análise setorial, regional e conhecimento dos diversos mercados.

O trabalho objetivou abordar os parâmetros utilizados na concessão de crédito a pessoas físicas e jurídicas, em estabelecimentos bancários. Pretendeu-se dar ênfase nos critérios técnicos, que garantem maior segurança, liquidez e rentabilidade às operações de crédito.

Partiu-se da hipótese de que os problemas advindos de créditos estariam relacionados, na sua maioria, ao não atendimento dos parâmetros e critérios que foram objeto deste estudo.

O perfeito entendimento da posição dos Bancos Múltiplos no Sistema Financeiro e as atribuições de cada uma de suas carteiras deram uma visão geral das normas e do mercado em que os bancos operam.

O conceito de crédito e os parâmetros consagrados vistos, dão ao leitor um horizonte de como, em linhas gerais, se devem trabalhar as informações dos clientes, para uma concessão de crédito.

Quando foram descritos os principais pontos da Política Operacional do Banco (plano estratégico da empresa no tocante ao crédito) tomados por base no trabalho, pôde-se verificar que a ligação feita e a rigidez, em alguns pontos, servem realmente para reduzir a inadimplência e permitem um crescimento dos negócios com segurança. Os critérios que a empresa utiliza para conceder os limites de crédito e os próprios créditos nas operações correntes são embasados em parâmetros técnicos.

A política de alçadas para aprovação de limites e de operações, em conjunto com a instituição dos comitês de crédito, em cada nível decisório, tornam as análises impessoais e extremamente profissionais.

Foi dada ainda uma visão geral das principais modalidades de operações utilizadas no mercado nacional, para que o leitor tivesse a noção de como se direcionam os recursos do Banco e qual a finalidade de cada linha de crédito vista.

Nos exemplos descritos, pretendeu-se reforçar a hipótese de que os créditos problemáticos foram concedidos com algum ou alguns parâmetros e/ou critérios fora

dos padrões técnicos aconselhados, tanto pelos manuais de procedimentos normativos dos bancos, quanto pelos citados na literatura.

O tema abordado é amplo e, de maneira alguma, se teve a pretensão de exauri-lo. Também não foi objetivo deste trabalho demonstrar de maneira inequívoca a hipótese levantada, porém ao se estudar o assunto pôde-se verificar de maneira empírica que o preparo dos profissionais da área deve ser revisto, como bem colocam Almeida (Almeida, Ricardo Cintra de , Bancos Sistema da qualidade e resultados. São Paulo: Atlas, 1998) e Berni (op.cit., 1999) em suas obras.

O crédito exige muito conhecimento técnico. Exige mais do que apenas as análises de aspectos formais e legais. Exige acompanhamento constante e níveis de informação sempre atualizados. O mercado está, cada vez mais, buscando instituições comprometidas com a qualidade, necessitando de profissionais capacitados, o que evidencia a necessidade de se lançar, nesse mercado, profissionais de nível gerencial, com formação específica em elaboração, análise e concessão de crédito. Fica em aberto, para um futuro estudo, o tema sobre a qualificação do profissional no sistema financeiro.

**REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- 1 ALMEIDA, Ricardo Cintra de. Bancos, Sistemas da Qualidade e Resultado : Um Estudo no Brasil. São Paulo : Atlas, 1998.
- 2 ARBEX, Tarcisio. Unibanco e suas linhas de crédito. 1996. Monografia para obtenção do título de bacharel em administração – faculdade Luzwell.
- 3 ASSAF NETO, Alexandre. Mercado Financeiro. São Paulo : Atlas, 1999.
- 4 BERNI, Mauro Tadeu. Operação e concessão de crédito. 1.ed. São Paulo : Atlas, 1999.
- 5 FORTUNA, Eduardo. Mercado Financeiro. 12.ed. Rio de janeiro : Qualitymark, 1999.
- 6 GITMAN, Lawrence J. Princípios de administração financeira. 7.ed. São Paulo : Harba,1997.
- 7 PEREIRA, Wladimir (Coord.). Introdução à Economia. 1. ed. São Paulo: Saraiva, 1984.
- 8 Manuais de Procedimentos Internos da instituição bancária.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Como já citado na introdução, o nome da instituição não pode ser revelado.



**ANEXOS**

Anexo 1 - Taxas de juros praticadas para as diversas operações de crédito.

Anexo 2 – Análise sintética dos demonstrativos financeiros, através de índices.

Anexo 3 - Segmentação das operações por risco de crédito – CAGER.

Anexo 4 - Instrumentos de formalização, garantias, prazos para registro.

**ANEXO 1 – TAXAS DE JUROS PRATICADAS PARA AS DIVERSAS OPERAÇÕES  
DE CRÉDITO.**

TAXAS MÍNIMAS PARA OPERAÇÕES CAGER

ENCARGOS: PRÉFIXADO PESSOA FÍSICA

Tipo de Operação	Prazo	Taxa Pré	Lim Min R\$	Lim Max R\$
Data de início de vigência	25/10/99			
<b>CHEQUE ESPECIAL – CEB</b>	3 meses		200,00	8.000,00
-Funcionários da ativa, inativa e pensionistas.		4,90%		
-Desembargadores, Juizes, Procurador Publico, Juizes e Delegados de Polícia.		5,70%		
-Fiscais de Renda/Audidores Tesouro.		7,70%		
-Funcionários da administração Federal, Estadual, Municipal e de empresas Publicas Privatizadas.		7,80%		
-Demais Clientes.		8,30%		
<b>CHEQUE CLASSE ESPECIAL – CLEB</b>	3 Meses		10.000,00	50.000,00
-As mesmas taxas de juros do cheque especial, Diferenciada por tipo de beneficiário.				
<b>ADIANTAMENTO A DEPOSITANTES.</b>		13,40%		
<b>CRÉDITO PESSOAL-C.P.E</b>			300,00	*
-Funcionários	Até 12m	3,60%		
	13 a 18m	Suspenso		
-Funcionários Públicos e de Emp. Publ. Privatizadas	Até 12m	4,20%	200,00	*
	13 a 18m	Suspenso		
C/flexibilização pelo Gerente	Até 6m	3,60%		
	de 07 a	3,70%		
	13 a 18m	Suspenso		
-Demais Clientes	Até 12 m	4,20%	300,00	*
	13 a 18m	Suspenso		
<b>CRÉDITO AUTOMÁTICO</b>				
-Clientes portadores de CLEB			100,00	10.000,00
-Clientes portadores de CEB			100,00	5.000,00
-Clientes portadores de C/C Comum			100,00	4.000,00
-Funcionários	Até 12 m	3,60%		
-Fun.públicos/func.de empresas publicas privatizadas	Até 12 m	4,20%		
-Demais clientes	Até 12 m	4,20%		
<b>FINANCIAMENTOS</b>				
-Veículos p/ taxi(novos ou c/até 3 anos de fabricação)	1 a 12m	5,20%	1.000,00	*
-Veículos com até 07 anos de fabricação	13 a 24m	Suspenso		
-Kit gás p/veículos; máquinas	1 a 12m	5,20%	500,00	*
-Material para construção; bens diversos; ferramentas	1 a12m	5,90%	500,00	*
-Material Escolar	1 a12m	5,90%	100,00	*
<b>RESTITUIÇÃO IMPOSTO DE RENDA</b>	90 dias	3,70%	100,00	**
<b>CRÉDITO GARANTIDO</b>	Até 35 dias		5.000,00	*
* De acordo com a capacidade cadastral do cliente				
** Consultar o Manual de Crédito Geral				

## ENCARGOS: PÓS FIXADOS PESSOA FÍSICA

Tipo de Operação	Prazo	Taxa Pré	Lim Min R\$	Lim Max R\$
Data de início de vigência	25/10/99			
CREDITO PESSOAL - CPE				
- Funcionários	04 a 12m	3,00%	300,00	*
	13 a 18m	3,90%		
	19 a 24m	Suspenso		
- Funcionários Públicos e de Emp. Publ. Privatizadas	04 a 12m	4,00%	200,00	*
	13 a 18m	4,50%		
- Demais Clientes	04 a 12m	4,00%	300,00	*
	13 a 18m	4,50%		
CREDITO AUTOMATICO				
- Funcionários	13 a 18m	3,90%	100,00	4000,00
- Funcionários Públicos e de Emp. Publ. Privatizadas	13 a 18m	4,50%	100,00	4.000,00
- Demais Clientes	13 a 18m	4,50%	100,00	2.000,00
FINANCIAMENTOS				
- Veículos p/ taxi (novos ou c/até 3 anos de fabricação)	04 a 12m	4,00%	1.000,00	*
	13 a 18m	4,30%		
	19 a 24m	Suspenso		
- Veículos com até 07 anos de fabricação	04 a 12m	4,00%	1.000,00	*
	13 a 18m	4,30%		
	19 a 24m	Suspenso		
Com flexibilização p/Gerente	04 a 12m	3,70%		
	13 a 18m	4,00%		
	19 a 24m	Suspenso		
- kit gás p/veículos; ferramentas	04 a 12m	4,30%	500,00	*
	13 a 18m	4,90%		
- Material escolar e uniformes	04 a 12m	4,90%	100,00	*
- Maquinas	04 a 12m	4,00%	500,00	*
	13 a 18m	4,30%		
- Material para Construção	04 a 12m	4,90%	500,00	*
	13 a 18m	5,50%		
- Bens Diversos	04 a 12m	4,90%	500,00	*
	13 a 18m	5,50%		
Com flexibilização p/Gerente	04 a 12m	4,30%		
	13 a 18m	4,90%		
CREDI UNIVERSIDADE				
- Exclusivamente a funcionários e servidores de	04 a 12m	4,00%		
Universidades, Faculdades ou Fundações municipais,				
Estaduais, federais ou privadas	13 a 18m	4,50%		
Permite flexibilização de taxa		4,30%		
* De acordo com a capacidade cadastral do cliente				
** Consultar o Manual de Crédito Geral				

## TAXAS MÍNIMAS PARA DESCONTO DE CHEQUES E DUPLICATAS

EM DIAS	PF	PJ	PJ
CORRIDOS	CHEQUES	CHEQUES	DUPLICATAS
5	2,68%	2,16%	2,16%
6	2,82%	2,29%	2,29%
7	2,91%	2,39%	2,39%
8	2,99%	2,47%	2,47%
9	3,37%	2,73%	2,73%
.	.	.	.
.	.	.	.
15	2,82%	2,30%	2,30%
16	3,04%	2,46%	2,46%
17	2,86%	2,32%	2,32%
.	.	.	.
.	.	.	.
89	3,14%	2,64%	2,64%
90	3,16%	2,65%	2,65%

## Observações:

- 1- As taxas constantes da tabela são nominais ao mês.
- 2- Data obrigatória da contratação do empréstimo 21/10/99
- 3- Taxas validas somente para operações nos prazos definidos
- 4- Para as operações com cheques ou duplicatas de diversos prazos, a taxa deverá corresponder a taxa média ponderada por prazo e valor
- 5- Esta tabela contempla dias corridos, devido a grande incidência de duplicatas e cheques vencendo em final de semana.

TAXAS MÍNIMAS PARA CAPITAL DE GIRO - COM GARANTIA DE  
DUPLICATAS/CHEQUES OU CDB/RDB/DRA.

EM DIAS CORRIDOS	DUPLICATAS CHEQUES	DRA RBD/CDB
1		4,44%
4		3,41%
5	2,16%	3,62%
6	2,30%	3,77%
7	2,41%	3,87%
8	2,49%	3,95%
11	2,25%	3,72%
13	2,21%	3,68%
14	2,27%	3,75%
15	2,33%	3,80%
18	2,22%	3,69%
19	2,26%	3,74%
20	2,30%	.
.	.	.
.	.	.
34	2,31%	3,80%
35	2,43%	3,83%
.	.	-----
.	.	-----
89	2,78%	-----
90	2,80%	-----

Observações:

- 1- As taxas constantes da tabela são nominais ao mês.
- 2- Data obrigatória de contratação do empréstimo 21/10/99.
- 3- Taxas válidas somente para operações nos prazos definidos.

**ANEXO 2 – ANÁLISE SINTÉTICA DOS DEMOSTRATIVOS FINANCEIROS,  
 ATRAVÉS DE ÍNDICES.**

**ESTRUTURA DE CAPITALIS:** os índices desse grupo mostram as grandes linhas de decisões financeiras, em termos de obtenção e aplicação de recursos.

**a) Participação de capitais de terceiros ou grau de endividamento.**

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{Passivo circulante + Exigível a longo prazo}}{\text{Patrimônio líquido}} \times 100$$

Indica: quanto a empresa tomou de capitais de terceiros para cada cem reais de capital próprio investido.

Interpretação: quanto menor, melhor.

**b) Imobilização do patrimônio líquido.**

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{Ativo permanente}}{\text{Patrimônio líquido}} \times 100$$

Indica: quantos reais a empresa aplicou no Ativo Permanente par cada cem reais de Patrimônio Líquido.

Interpretação: quanto menor, melhor.

**c) Endividamento total.**

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{Passivo circulante + Exigível longo prazo}}{\text{Ativo total}} \times 100$$

Indica: a proporção de recursos de terceiros financiando ativo.

Interpretação: quanto menor, melhor.

**LIQUIDEZ:** a partir do confronto dos ativos com as dívidas, procuram medir a capacidade de seus bens e direitos, em absorver as obrigações.

**d) Liquidez geral.**

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{Ativo circulante} + \text{Realizável a longo prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a longo prazo}}$$

Indica: quanto a empresa possui no Ativo circulante e realizável a longo prazo para cada um real de dívida total.

Interpretação: quanto maior, melhor.

**e) Liquidez corrente.**

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{Ativo circulante}}{\text{Passivo circulante}}$$

Indica: quanto a empresa possui no Ativo circulante para cada um real de passivo circulante.

Interpretação: quanto maior, melhor.

**RENTABILIDADE:** Mostram qual a rentabilidade dos capitais investidos, isto é, quanto renderam os investimentos e, portanto, qual o grau de êxito econômico da empresa.

**f) Giro do ativo.**

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{Vendas líquidas}}{\text{Ativo total}}$$

Indica: quanto a empresa vendeu para cada um real de investimento total

Interpretação: quanto maior, melhor.

**g) Margem líquida.**

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Vendas}}$$

Indica: quanto a empresa obtém de lucro para cada um real vendidos.

Interpretação: quanto maior, melhor.

**h) rentabilidade do patrimônio líquido.**

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio líquido}}$$

Indica: quanto a empresa obteve de lucro para cada cem reais de capital próprio investido.

Interpretação: quanto maior, melhor.

**PRAZOS MÉDIOS:** Determinados pela Política de compras e vendas da empresa, a partir dela pode-se constatar a eficiência com que os recursos estão sendo administrados (duplicatas a receber, estoques e fornecedores). Devem ser sempre analisados em conjunto.

**i) Prazo médio de recebimento de vendas – PMRV.**

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{Duplicatas a receber}}{\text{Vendas brutas}} \times 360$$

Indica: o prazo médio de recebimento de duplicatas.

Interpretação: quanto menor, melhor.

**j) Prazo médio de pagamento das compras – PMPC.**

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras}^*} \times 360$$

Compras= Custo das mercadorias vendidas – estoque anterior + estoque final

Indica: o prazo médio de pagamento de fornecedores.



Interpretação: quanto maior, melhor.

**k) Prazo médio de renovação dos estoques – PMRE.**

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{Estoques}}{\text{Custo das mercadorias vendidas}} \times 360$$

Indica: o prazo médio de renovação dos estoques.

Interpretação: quanto menor, melhor.

**l) Ciclo operacional.**

$$\text{Fórmula: PMRE + PMRV}$$

Indica: o tempo decorrido entre o momento em que a empresa adquire as mercadorias/matérias primas e o momento em que recebe o dinheiro relativo a venda das mesmas.

Interpretação: quanto menor, melhor.

**m) Ciclo financeiro.**

$$\text{Fórmula: PMRE + PMRV – PMPC}$$

Indica: o tempo decorrido entre o instante do pagamento aos fornecedores pelas mercadorias adquiridas e o recebimento pelas vendas efetuadas. É o período em que a empresa necessita de financiamento complementar.

Interpretação: quanto menor, melhor.

### Anexo 3 – Segmentação das operações por risco de crédito - CAGER

Abreviaturas:

-TR: tipo de risco

.. a: alto , m: médio, b: baixo, s: sem impacto no LCC

TIPO DE OPERAÇÃO	GARANTIA	TR
Desconto de duplicatas	Aval	m
Crédito automático: - funcionários e funcionários públicos - demais clientes	Sem garantia	b
	Sem garantia	a
Crédito pessoal: - funcionários e funcionários públicos	Aval	b
	Alienação fiduciária	
	Sem garantia	
- demais clientes	Aval	a
	Alienação	m
	Sem garantia	a
Capital de giro	Aval	a
	Duplicatas	m
	Cheques	
	Alienação	
	Hipoteca	s
	RDB/CDB/DRA	
	Penhor	
Penhor produto da cobrança	a	
Desconto cheque pré-datado	Aval	m
Conta corrente garantida	Aval	a
	Duplicatas	m
	Cheques	
	Alienação	
	Penhor	a
	Penhor produto da cobrança	s
RDB/CDB/DRA		
Cheque especial	Sem garantia	a
Saque especial	Aval	a
	Duplicatas	m
	Cheques	
Financiamento de bens diversos	Alienação	a
Giro parcelado	Aval	a
	Alienação	m
	Duplicatas	
	Penhor	
	Hipoteca	
RBD/CDB	s	
Financiamento de veículos	Alienação	b

#### Anexo 4 - Instrumentos de formalização, garantias, prazos para registro.

INSTRUMENTO	GARANTIAS OCORRÊNCIAS	REGISTROS COMUNICAÇÕES	
		Cartório	Prazo
- Contrato de Empréstimo	▪ Devedor solidário		
	▪ Aval		
	▪ Alienação fiduciária do bem financiado	Sim (1)	(4)
Aditivo a contrato para constituição De garantia	▪ Alienação fiduciária	Sim (1)	(4)
	▪ Penhor		
	▪ Caução de duplicatas		
	▪ Penhor de direitos creditórios		
- Cédula de crédito para giro parcelado	▪ Aval		
	▪ Caução de duplicatas	Sim (2)	(4)
Aditivo a cédula para constituição De garantia	▪ Alienação fiduciária	Sim (2 e 1)	(4)
	▪ Hipoteca	Sim (2)	
	▪ Penhor		
	▪ Penhor de direitos creditórios		
- aditivo a contrato de saque especial	▪ Caução de duplicatas	Sim (1)	(4)
	▪ Caução de cheques		
- Contrato de conta corrente garantida	▪ Aval		
	▪ Devedor solidário		
	▪ Caução de duplicatas	Sim (1)	(4)
Aditivo para constituição de garantias	▪ Penhor do produto da cobrança de duplicatas	Sim (1)	(4)
	▪ Caução de cheques		
- cédula de crédito para capital de giro	▪ Aval		
	▪ Caução de duplicatas	Sim (2)	(4)
Aditivo a cédula de crédito	▪ Penhor do produto da cobrança de duplicatas	Sim (2)	(4)
- contrato de empréstimo para cagiro	▪ Caução de cheques	Sim (1)	(4)
- para prorrogações e alterações	Todos os casos acima	Sim (3)	

- 1- Cartório de registro de títulos e documentos da comarca do local de situação da agência que realizou a operação e da comarca do local do domicílio do devedor.
- 2- Cartório de registro de imóveis do local de situação do bem objeto da garantia. Se caução de duplicatas, caução de cheques, penhor do produto de cobrança, penhor de direitos creditórios, o local de situação do bem será aquele da agência detentora.
- 3- Mesmo cartório onde se encontra registrado o contrato.
- 4- Prazo para registro:
  - tratando-se do cartório de registro de Títulos e Documentos: até 20 dias após a data de celebração. Após esse prazo o registro também pode ser feito, porém o instrumento valerá contra terceiros a partir da data do registro;
  - tratando-se do cartório de registro de Imóveis: o registro deve ser feito o quanto antes, pois o instrumento valerá contra terceiros a partir da data do registro;
  - tratando-se de caução de duplicatas, caução de cheques, penhor do produto da cobrança ou penhor de direitos creditórios: o registro não é obrigatório até 10 dias após o vencimento da operação.