

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

O MERCADO DE CRÉDITO NO MIDDLE MARKET

João Pedro Burlamaqui Reis Oliveira da Veiga
Nº de matrícula 0016253

Orientador: José Henrique Tinoco

Dezembro 2004

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

O MERCADO DE CRÉDITO NO MIDDLE MARKET

João Pedro Burlamaqui Reis Oliveira da Veiga
Nº de matrícula 0016253

Orientador: José Henrique Tinoco

Dezembro 2004

“Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor”.

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor”.

Agradecimentos especiais a meus familiares, amigos e minha namorada, e também a todos os professores e pessoas que, ao longo de todos esses anos de faculdade, incentivaram meu crescimento profissional. Agradeço também ao professor José Henrique Tinoco por suas importantes contribuições durante o período de orientação do projeto.

Dedico este trabalho principalmente a minha mãe, que com certeza é a pessoa que mais torce pelo meu sucesso.

RESUMO

O trabalho tem como objetivo analisar os benefícios da operação de Compra de recebíveis das empresas do Middle Market, ou seja, micro, pequenas e médias empresas, bem como analisar este nicho de mercado no Brasil, onde os spreads¹ são altos devido à falta de clareza quanto à Lei de Falências e das grandes oscilações da conjuntura mundial, gerando assim, a falta de penetração dos grandes bancos de varejo.

Dentro deste segmento, operações de crédito, o trabalho terá a preocupação de explicar como iniciar uma operação de crédito - coleta de informações, documentação cadastral, os processos para se conceder crédito e as propostas de crédito em si. Depois destas explanações, haverá condições para uma análise mais consistente do mercado e da operação de Cessão de Crédito - Compra de Recebíveis.

¹ Diferença entre a taxa de captação do banco, chamado também como taxa de referência, e a taxa que a empresa paga por um financiamento, ou seja, o Spread é nada mais do que o ganho do banco.

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1 – ANÁLISE DE CRÉDITO -----	8
1.1 – Conceito -----	8
1.2 - Análise de crédito – objetivo e conceito -----	9
1.3 - Conhecimento sobre o tomador -----	12
1.4 - A operação -----	13
CAPÍTULO 2 - PROCESSO DE CRÉDITO -----	15
2.1 – Ato de decisão de crédito -----	15
2.2 – Processo decisional e compromisso -----	17
2.3 – Segurança e documentação das operações -----	17
2.4 – Dados, informações cadastrais e confidencialidade -----	19
2.5 – Dados Cadastrais -----	21
2.6 – Informações cadastrais e endereços -----	24
CAPÍTULO 3 – PROPOSTAS DE CRÉDITO -----	25
3.1 – Aspectos gerais e a proposta em si -----	25
CAPÍTULO 4 – ANÁLISE DO MERCADO DAS MPE’S DE 1995 A 2003 -----	28
4.1 – Legislação básica das micro e pequenas empresas -----	28
4.2 – Juros e spread bancário no Brasil -----	31
4.3 – A composição do spread -----	34
4.4 – O componente judicial dos spreads bancários -----	35
4.5 – Natalidade e mortalidade das firmas brasileiras -----	41
CAPÍTULO 5 – OPERAÇÃO DE CESSÃO DE CRÉDITO (ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS) E A SUA VANTAGEM PARA AS MPE’S_-----	47
CONCLUSÃO -----	53
ANEXO -----	55
REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA -----	63

INTRODUÇÃO

No Brasil, bem como na em grande número de países, as micro e pequenas empresas respondem pela maioria das unidades produtivas criadas anualmente. A criação de estabelecimentos é uma dinâmica desejável, na medida em que permite a geração de novos empregos e de oportunidades para a mobilidade social, além de contribuir para o aumento da competitividade e a eficiência econômica². No entanto, no caso específico das unidades de menor porte, segundo Audretsch (1999), há duas visões contraditórias: na ótica tradicional, elas impõem custos excessivos para a economia como resultado de escalas de produção ineficientes, que implicam baixa produtividade e baixos salários para os seus trabalhadores; e, em outra perspectiva, pequenas unidades nascentes são vistas como agentes de mudança, com um papel crucial na inovação tecnológica. Além disso, é através desses estabelecimentos que milhões de trabalhadores conseguem chegar ao mercado de trabalho.

O segmento de Micro, pequenas e médias empresas é muito informal, onde firmas não possuem balanço auditado, possuem protestos em seus cadastros e, com isso, as unidades produtivas deste segmento acabam não possuindo acesso a linhas de créditos em bancos, sobretudo nos bancos de varejo, onde os créditos são mais parametrizados do que personalizados. Esta característica dos bancos de varejo é muito razoável, pela número de agências existentes e a viabilidade do risco de crédito por operação³ no controle dos próprios gerentes de cada agência na aprovação de crédito. Com isso, esses bancos possuem instruções normativas, constando regras para a aprovação e corte dos créditos.

Nos bancos de investimento, o foco é diferente e a análise de crédito também, até por serem bancos de prédio e não de agências. O número de operações é menor e as operações são discutidas com os diretores e conselheiros do banco.

² Cada endereço de atuação de uma empresa corresponde a um estabelecimento, com CNPJ próprio. Ao longo deste trabalho, os conceitos de empresa, firma e unidade produtiva são usados indistintamente.

³ Jargão do Mercado financeiro. Ato de operacionalizar uma transação financeira, no caso, uma transação de crédito.

Para se dar crédito, é importante entender o que é crédito, bem como a importância da análise de crédito, o conhecimento de quem está tomando o crédito e o conhecimento sobre a operação (Capítulo 1). Além desses pontos, crédito demanda alguns procedimentos, definidos como processos de crédito. Estes são compostos pela documentação cadastral, sigilo nas operações, ou seja, algumas exigências demandadas pelo Banco Central (Capítulo 2).

Depois de analisado o crédito e de posse da documentação cadastral do cliente, a Proposta de linha de crédito leva as informações a todos os participantes do comitê de crédito, sinalizando a operação que está se propondo, bem como os pontos relevantes para a aprovação do crédito. Depois da Proposta aprovada em comitê, o recurso poderá ser liberado. (Capítulo 3).

O trabalho demonstra (capítulo 4) que o mercado das micro, pequenas e médias empresas possui um spread atrativo para os bancos de investimento (bancos muito focados em operações com altas rentabilidades). Com a falta de clareza da Lei de Falências, onde os bancos não estão respaldados no caso de uma empresa decretar falência durante uma operação de crédito, visto que a prioridade de recebimento fica em primeiro lugar com os trabalhadores e depois o fisco, mesmo com todos estes obstáculos, o mercado consegue mitigar os riscos e, conseqüentemente, ganhar dinheiro com empresas mal assistidas por bancos de maior porte, focados em aberturas de contas correntes, o varejo.

No que diz respeito a operação de Compra de Recebíveis (capítulo 5), o banco diminui seu risco sobre o cedente, ou seja, quem está cedendo o crédito (no caso, quem cede o crédito é uma empresa do mercado das micro, pequenas e médias empresas) e pouca atenção para o sacado, ou seja, quem paga o respectivo recebível⁴ (em geral, uma grande empresa, como Petrobrás, Grupo Suzano, etc.). Desta forma, as grandes beneficiadas com esta operação, o segmento das micro, pequenas e médias empresas, começam a ter acesso a linhas de crédito em banco, onde, anteriormente, caso precisasse oxigenar o fluxo de caixa no curtíssimo prazo teria que recorrer a Factoring, ou até mesmo em agiotas.

CAPÍTULO 1

ANÁLISE DE CRÉDITO

1.1 - Conceito

Crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte de seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte à sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado. Segundo José Roberto Securato (2002), “ crédito é algo do dia a dia das pessoas, que facilita a compra e venda de serviços ou bens. Na simples transação de um produto no supermercado, há uma operação que envolve o conceito de crédito. Com exceção do escambo e das operações de compra e venda à vista, todas as operações que envolvem um certo período de tempo entre a posse do ativo e o seu respectivo pagamento, acabam de uma forma ou de outra em condições de crédito, ou seja, há relações de confiança entre ambas as partes envolvidas no fechamento do negócio”.

Esta parte do patrimônio cedido, pode estar materializada por dinheiro (empréstimo monetário) ou bens (empréstimo para uso, ou venda com pagamento parcelado, ou a prazo).

O patrimônio a ser cedido deve ser próprio. Com efeito, não é factível ceder coisa alheia sem expreso consentimento de seu legítimo proprietário. As instituições financeiras não seguem estritamente este postulado, porquanto são agentes intermediadores de riquezas (poupanças) e do meio circulante, devidamente autorizadas pelas autoridades monetárias. Atuando na captação e empréstimo de recursos, não necessária e unicamente próprios, estas instituições são intimamente controladas por aquelas autoridades. As instituições financeiras, segundo Eduardo Fortuna em seu livro “Mercado Financeiro – Produtos e Serviços”, fazem o repasse dos recursos captados dos agentes econômicos superavitários (que têm sobra de recursos disponíveis) aos agentes econômicos deficitários (que necessitam de recursos).

⁴ O que a empresa tem a receber no futuro, ou seja, uma Nota Fiscal / Fatura com vencimento futuro.

Pelo fato de esta cessão patrimonial envolver expectativas quanto ao recebimento de volta da parte cedida, é imperativo reconhecer que a qualquer crédito está associada a noção de risco.

Sendo um ato de vontade, sempre caberá ao cedente do patrimônio, seu titular ou, particularmente, seu dono, a decisão de cedê-lo ou não.

Não obstante existam empréstimos a títulos gratuitos, ou seja, não onerosos àquele que recebe o bem, normalmente associa-se a qualquer transação de empréstimo um preço remuneratório, a ser pago pelo tomador ao prestador. Este preço, mais apropriadamente denominado taxa de juros, ou preço do capital (dinheiro), fundamenta-se na escassez dos bens em geral, e presta-se à compensação dos riscos assumidos pelo prestador quanto à possível perda ou deterioração da parcela de seu patrimônio que houvera cedido. Dai também ser conhecida como taxa de risco.

1.2 - Análise de Crédito – Objetivo e Conceito

O principal objetivo da análise de crédito numa instituição financeira, como para qualquer prestador, é o de identificar os riscos nas situações de empréstimo, evidenciar conclusões quanto à capacidade de repagamento do tomador, e fazer recomendações relativas à melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder, à luz das necessidades financeiras do solicitante, dos riscos identificados e mantendo, adicionalmente, sob perspectiva, a maximização dos resultados da instituição.

A análise será tão mais consistente, quanto mais presentes e valiosas forem a quantificação dos riscos identificados e a viabilidade e praticidade das conclusões e recomendações referidas anteriormente.

Em qualquer situação de concessão de empréstimo há basicamente três etapas distintas a percorrer:

1. Análise retrospectiva - A avaliação do desempenho histórico do potencial tomador, identificando os maiores fatores de risco inerentes a sua atividade e quão satisfatoriamente estes riscos foram atenuados e/ou contornados no passado. A análise histórica tem como objetivo primordial o de procurar identificar fatores na atual condição do tomador que possam denunciar eventuais dificuldades e/ou questionamentos quanto ao almejado sucesso do mesmo em resgatar financiamentos tomados junto ao prestador.
2. Análise de tendência – A efetivação de uma projeção razoavelmente segura da condição financeira do tomador, associada à ponderação acerca de sua capacidade de suportar certo nível de endividamento oneroso (mais comumente, empréstimos bancários), aí incluído o financiamento em análise.
3. Capacidade creditícia – Decorrentes das duas etapas anteriores, tendo sido avaliado a atual grau de risco que o tomador potencial apresenta, bem como o provável grau de risco futuro, deve-se chegar a uma conclusão relativa à sua capacidade creditícia e, conseqüentemente, à estruturação de uma proposta de crédito, em que o empréstimo pleiteado possam ser amortizados em consonância com certo fluxo de caixa futuro, e em condições tais que seja sempre preservada a máxima proteção do prestador contra eventuais perdas.

Existem algumas fontes importantes para se obter uma análise de crédito mais segura, como: Serasa ou Equifax, onde empresas conveniadas fornecem para as instituições financeiras informações sobre títulos protestados, cheques sem fundo e ações executivas de uma determinada pessoa física ou jurídica, como podemos observar na **Fig. 01 A e Fig. 01 B (anexo)**.

O Sisbacen, **Fig. 02 A e Fig 02 B (anexo)**, é o relatório disponibilizado pelo Banco central (Bacen), onde as instituições financeiras têm acesso ao grau de alavancagem de uma determinada empresa.

A certidão Negativa de Débitos de Tributos e Contribuições Federais, **Fig. 03 (anexo)**, indica se a empresa está regular quanto aos tributos federais.

A certidão da Caixa Econômica Federal, **Fig. 04 (anexo)**, indica se a empresa está regular quanto ao recolhimento do FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço) dos seus funcionários.

A certidão da Previdência Social, **Fig. 05 (anexo)**, indica se a empresa está regular quanto ao INSS de seus funcionários.

A certidão Negativa quanto a Dívida Ativa da União, **Fig. 06 (anexo)**, indica se a empresa está regular junto ao Ministério da Fazenda.

Desta forma, de posse destas documentações e percorrendo as etapas acima descritas, tem-se um melhor diagnóstico de como o tomador se encontra. É importante ressaltar que, apesar de se ter um volume de informações e documentações, a operação de crédito sofre incertezas e estas incertezas estão embutidas nas taxas de juros.

A análise de crédito envolve a habilidade de fazer uma decisão de crédito, dentro de um cenário de incertezas e constantes mutações e informações incompletas. Esta habilidade depende da capacidade de analisar logicamente situações, não raro, complexas, e chegar a uma conclusão clara, prática e factível de ser implementada.

Depreende-se que uma análise de crédito não é um exercício meramente acadêmico, que visa ao simples cumprimento de uma disposição normativa interna, ou mesmo das recomendações das autoridades monetárias. Sob qualquer ótica, ela tem uma importância crítica na condução das múltiplas atividades das instituições financeiras, entre elas, especificamente, a concessão de empréstimos.

Seu objetivo é, pois, o de chegar a uma decisão e não o de efetuar um mero relatório, ainda que mais ou menos extenso. Os instrumentos específicos de análise variam com a situação peculiar que se tem à frente, porém o objetivo e a lógica são permanentes. Sem dúvidas, não é uma tarefa fácil ou simples. Há que se tomar uma decisão, dentro de um contexto incerto, em constante mutação, e tendo em mãos um volume de informações nem sempre desejável, em nível de seu detalhamento.

Com toda a certeza, pode-se inferir que a decisão será tanto melhor, quanto melhores forem as informações disponíveis. Nem sempre isso é possível. Mesmo assim, uma decisão tem que ser tomada, seja positiva ou negativa. Não importa quão complexa seja a análise de crédito que é colocada para exame e decisão. Esta última, seja a de conceder ou não um empréstimo, é a parte indispensável neste processo.

Tendo uma necessidade real de financiamento, seja este maior ou menor em termos de montante, e mais ou menos premente no tempo, qualquer pleiteante de crédito necessita de uma resposta clara da instituição para, a partir daí, poder posicionar-se adequada e objetivamente. Respostas evasivas, adiamentos intermináveis da resposta, solicitações adicionais infundáveis de informações e detalhes, tudo isso pode ser uma solução. Contudo, este procedimento apenas leva ao desgaste e à perda da credibilidade, além de que apenas enseja onerar significativamente os custos da instituição.

A discussão franca, objetiva e profissional da decisão, entre o representante da instituição (simplesmente, o gerente) e o pleiteante de crédito, ainda que a solicitação tenha sido indeferida ou negada, seguramente contribuirá mais para o processo de crédito como um todo, eis que tem o condão de delimitar precisamente as expectativas futuras de parte a parte.

O sentimento de indefinição é um posicionamento, de resto, criticável sob quase todos os ângulo, principalmente no âmbito profissional. Nas instituições financeiras, a indefinição é particularmente crítica, já que elas, de um lado, envolvem oportunidades mercadológicas e suas conseqüentes implicações na geração das receitas e, de outro, um dos bens mais procurados e escassos da economia (o dinheiro), com o qual os indivíduos atendem a suas necessidades e anseios, muitas vezes imediatos e até de sobrevivência física.

1.3 - Conhecimento Sobre o Tomador

É fundamental conhecer a quem estamos entregando recursos em confiança.

Emprestar é “confiar qualquer coisa a alguém, para possa fazer uso dela durante algum tempo, restituindo-a depois ao dono; ceder; dar a juro”.

Mas há uma lógica necessária envolvida no ato de emprestar, o que é comumente chamado de racional. Cada tipo de empréstimo envolve certo tipo de racional, isto é, tem uma “base lógica” para a sua apreciação, análise e decisão. A análise de crédito deve basear-se em “racionais”, isto é, deve ter uma “base lógica”, sem o que a decisão final, mais que provavelmente, tenderá para a inexecutabilidade.

O ato de emprestar (recursos, dinheiro, num banco) requer uma base lógica específica, que se fundamenta em certo conhecimento, também específico. Parte deste conhecimento é altamente técnico; outra parte é decorrente de fatores mais subjetivos. O primeiro se aprende mediante estudo sistemático; o segundo se capta pela vivência e experiência. Como vivemos em um mundo em constante evolução e desenvolvimento, um adequado *mix* de ambos seria sempre desejável.

1.4 - A Operação

Além de conhecer o tomador, é fundamental entender bem a operação que o tomador potencial está apresentando. Há transações simples e corriqueiras: o mero desconto de duplicatas e promissórias, a elaboração de um contrato de financiamento com caução de títulos, etc. Mas há as operações mais complexas, raras, pouco comuns ou totalmente desconhecidas até então.

É preciso além de conhecer muito bem o cliente, entender a operação que ele almeja efetuar. Cada transação deve ser analisada e entendida como ela realmente é. Não cabe a simples comparação ou equiparação da transação com outra, se não for absolutamente idêntica a outra.

Cada empresa e cada transação envolve seus aspectos, detalhes e riscos. Entendendo a operação em nível de detalhes, será possível mensurar o risco de cada etapa.

Tomando como exemplo o desconto de uma nota promissória. Um cliente tem uma necessidade financeira e lança mão do meio mais comum para obter um financiamento: descontar uma NP em um banco. Ele simplesmente preenche a NP (na verdade, os bancos o

fazem por ele) e a entrega ao banco para receber os recursos. Mas quem é o tomador? Para quê o empréstimo? Como vai pagar? Qual é o prazo? Quais serão as garantias? A NP; o título, é a garantia em si? Se existirem, o que representam os avais na NP?

Suponhamos que o tomador, ao solicitar o empréstimo, tenha assegurado que liquidaria a obrigação no vencimento em face de alguma disponibilidade na devida época. E se a disponibilidade não se materializar naquela época, e não for paga a NP? Por que não seria? E os avalistas? Quem são eles? Podem pagar no lugar do tomador? Sabemos onde localizá-los? Como executá-los?

Cada caso de crédito é um caso individual e isolado, e deve ser considerado individualmente. Daí a ênfase que a análise de crédito é um processo pessoal, insubstituível, indelegável, por exemplo, ao computador. O conhecimento técnico e a vivência tornam esta atividade uma verdadeira arte. E a arte, é um sentimento íntimo.

A essência dos negócios bancários concentra-se na expectativa de eventos futuros, incertezas, riscos e, em decorrência, defrontar-se com imprevistos eventuais e, afinal, sofrer perdas ocasionais. Porém, até estas perdas devem merecer um suporte lógico de argumentação. O fato de que gerou o enfraquecimento do crédito e a deterioração do ativo do banco devem realmente ser inesperados, ou seja, eram imprevisíveis por completo à época da concessão do empréstimo.

CAPÍTULO 2:

PROCESSO DE CRÉDITO

2.1 - Ato de Decisão de Crédito

Segundo Wolfgang (2000): “Partimos da inferência inicial e básica de que toda e qualquer ação empreendida internamente numa instituição financeira que envolva ou comprometa seus recursos, em conexão com uma operação que acarrete riscos, quaisquer que sejam os beneficiários, seu setor de atuação, seu país, prazos e montantes, é considerada como sendo uma Ato de Crédito”.

Todo e qualquer ato de crédito implica e requer uma decisão de crédito, a qual só pode ser tomada pelo nível de alçada apropriado. É razoável toda a cautela quando se lida com crédito, ou seja, o controle tem que ser muito grande para garantir o retorno do valor emprestado. Imagine-se se cada funcionário da empresa pudesse conceder empréstimos a terceiros...

São típicos atos de crédito, que requerem, portanto, decisões de crédito:

- Concessão de limites de créditos e empréstimos;
- Prorrogação da validade dos limites;
- Excessos sobre limites de crédito anteriormente aprovados;
- Aumentos e revisões (anuais) de limites;
- Modificações nas condições originais de aprovação (modalidade, valores, prazos e garantias), introduzindo novos e/ou maiores riscos que anteriormente (substituição de garantias, prorrogação de prazos e vencimentos etc.);
- Perdão de dívidas;
- Cessão de créditos e troca de créditos (swaps);
- Venda de créditos;

Todo e qualquer ato de crédito não deve, idealmente, perder de vista três focos essenciais: a liquidez, a segurança e a rentabilidade das operações, tendo como base mínima e inicial a própria taxa de captação (funding) do banco.

Em geral, os atos de créditos, bem como as alçadas requeridas, são definidos pela política geral da instituição ou em sua política de crédito, devendo ambos, no entanto, adequarem-se aos princípios e diretrizes ditados pelas autoridades monetárias do país (Banco Central – MNI, Ministério da Fazenda, etc.).

É inquestionável que o gerente da empresa que esteja operando com o banco necessite de conhecimentos sobre mercado financeiro e Economia. As instituições financeiras são agentes de captação e distribuição de riquezas na economia e, portanto, extremamente refratárias às oscilações microeconômicas e macroeconômicas.

As tendências inflacionárias, algumas oscilações bruscas das taxas de juros internacionais, a recessão em países desenvolvidos ou naqueles com os quais o Brasil mantém importantes relações econômicas, o subido aumento dos recursos energéticos (por exemplo, o petróleo), tudo isso afeta enormemente um país em desenvolvimento, sobretudo o Brasil, como aliás tem ocorrido ao longo dos últimos 20 anos.

As instituições financeiras, lidando com a matéria-prima essencial da economia – o dinheiro – tem que se adaptar rapidamente às novas situações. E fazem isso com uma velocidade espantosa. Afinal, dinheiro não é um bem não perecível que podemos estocá-lo até a chegada do próximo cliente.

Além de indispensável que o gerente saiba sobre o comportamento do mercado como um todo, ou seja, do cenário micro e macroeconômico, é necessário um conhecimento acerca dos princípios jurídicos básicos e essências atrelados a toda e qualquer transação financeira, seja um contrato de transporte de valores, seja uma operação de empréstimo, onde temos constituições de garantias, avais e outros. Portanto, é fundamental discernir os diferentes tipos de garantias, reais e pessoais, as formas e nuances de cada tipo de garantia, as

implicações de um contrato de crédito, bem como a efetividade das cláusulas acautelatórias inscritas nos contratos.

2.2 - Processo Decisional e Compromissos

Segundo Wolfgang Kurt Schrickel em seu livro “Análise de Crédito – Concessão e Gerência de Empréstimos”, o processo de crédito de uma instituição financeira, conceitualmente, fundamenta-se em um tripé básico:

- a) o relacionamento e idealização de uma proposta de crédito em termos de montante, modalidades, prazos e garantias;
- b) a formalização da proposta concreta para a aprovação do produto, limite e garantias;
- c) a gerência constante do relacionamento e do crédito aprovado (limites e empréstimos), visando monitorar continuamente sua utilização e qualidade, afim de minimizar o riscos expostos do banco.

Todo o processo decisional de crédito de uma instituição financeira deverá sempre ser materializado na forma escrita , independentemente de como seja factualmente (formulários, mapas, etc), contendo uma análise creditícia do tomador e do garantidor, se houver, incluindo-se na mesma todas as evidências (ficha cadastral, balanços e outros) que a instituição tenha definido para tal fim.

2.3 - Segurança e Documentação das Operações

Nenhuma situação de empréstimo pode prescindir de garantias, por completo. Todo e qualquer empréstimo deve prever algum tipo, forma e percentual de garantias. A graduação do risco de cada operação ou associado a cada potencial devedor é que vai (ou deve) determinar que tipo, que forma e que percentual de garantias devem ser solicitados para a operação.

Quanto ao percentual de colateral a exigir, excluída a modalidade do aval, que á uma garantia pessoal e que não se altera materialmente por percentagens maiores ou menores, deve sempre ser prevista certa margem de cobertura sobre o principal do empréstimo, a fim

de assegurar que eventos ou obstáculos normais ou extraordinários ocorridos com o cliente não enfraqueçam a posição do banco, comparativamente a outros possíveis credores, em termos de recebimento de seu crédito. Por isso, é indispensável que se obtenha, conheça, discuta e compreenda as projeções, orçamentos e planos do tomador de empréstimo com relação a seu negócio.

A essência da atividade bancária é a de intermediar recursos, concedendo empréstimos a atividades produtivas, lícitas e saudáveis, o que implica, não obstante isso, a aceitação de riscos de crédito.

A rigor, não há empréstimo sem risco algum. Em conseqüência, empréstimos convenientemente garantidos são básicos na atividade bancária.

As garantias negociadas em respaldo dos empréstimos concedidos pelo banco, se em nível ou quantidade e qualidade adequados, reduzem significativamente os riscos de perdas nas operações de crédito. Por outro lado, a falha na obtenção física das garantias, mesmo que negociadas e previstas contratualmente, aumentam consideravelmente esta chance de perda de ativos emprestados.

Uma garantia negociada é um compromisso efetivo e acessório da obrigação principal do contrato entre as partes. Logo, é essencial que os entendimentos havidos entre o banco e o cliente tenham sido expostos e entendidos de forma clara e que seus termos antecipem possíveis ações defensivas, quando estas tiverem que ser ou forem efetivamente usadas.

Quando uma operação de empréstimo envolver uma garantia incomum, recomenda-se que, antes de qualquer decisão, seja buscado o prévio aconselhamento e parecer de especialistas, isto é, advogados, departamentos jurídicos, etc. O máximo de conhecimentos, notadamente aqueles mais básicos sobre a constituição e formalização de garantias em operações bancárias, seria mais que desejável para todos aqueles que atuam em instituições financeiras, negociando empréstimos e garantias com os clientes. Se tal não for de todo possível, recomenda-se que, sem inibições, seja buscada a assessoria especializada. A complexidade de nosso sistema jurídico-institucional alicerça fortemente esta recomendação.

E não só em relação as garantias nas operações de empréstimos que, quando necessário, deve ser solicitado o auxílio de especialistas. Também no momento de discutir cláusulas contratuais e, notadamente, nos momentos em que o cliente deseja introduzir alterações em certas disposições dos contratos usualmente utilizados pela instituição, deve ser consultado um especialista.

Após concluir todas as negociações com o tomador, deverá ser feito um contrato de crédito (tecnicamente, se diz contrato de empréstimo) que é um compromisso legal e, portanto, um documento devidamente formalizado, sob o qual o banco concorda em conceder um crédito até um montante máximo, por período determinado, a taxa, termos e condições estabelecidas claramente, e aceitas por ambas as partes.

Sob a ótica do conceito de “boa prática bancária” nenhuma operação de empréstimo deve, idealmente, ser desembolsada sem que toda a documentação tenha sido devidamente preenchida, verificada, assinada e esteja em poder do banco, para a sua devida contabilização e guarda em lugar seguro.

Finalmente, deve-se guardar estas documentações em lugar apropriado e seguro, e dos competentes registros de tais documentos quando assim exige jurídica ou prática comercial.

2.4 - Dados, Informações Cadastrais e Confidencialidade.

O manual de Normas e Instruções do Banco Central do Brasil preconiza que os bancos só devem conceder empréstimos a tomadores, dos quais possuam adequadas e não-restritivas informações cadastrais. Para tanto, as instituições devem munir-se de alguns elementos informativos indispensáveis sobre o seu potencial tomador de crédito, antes de com ele manter qualquer relacionamento concreto ou materializar alguma operação de fato. É o chamado levantamento da ficha cadastral.

O levantamento e manuseio de informações cadastrais, em especial no segmento bancário, é matéria de alta sensibilidade, eis que esbarra em preceitos legais que visam assegurar a confidencialidade das informações e a integridade individual de quem as informações foram colhidas.

Desta maneira, toda a documentação e as informações colhidas sobre eventuais pretendentes de crédito, não só pelo simples preceito de segurança, mas também para a preservação de sua confidencialidade, deve ser mantida em pastas (dossiês) e arquivos sob acurado e minucioso controle. Toda circulação destas pastas, contendo informações tão valiosas, deve ser monitorada com cuidado, e só deve ocorrer entre aquele pessoal da organização que, no ambiente físico do prestador (seus escritórios, agência do banco), tem direta relação funcional com a atividade de manutenção e gerência dos contatos prestador-tomador. As pastas não devem, jamais, ser retiradas do ambiente de trabalho, nem ser manuseadas por quem nada tenha a ver “de ofício” com a relação comercial empresa-cliente (leia-se, banco-cliente, fornecedor-comprador, etc.).

Em realidade, em muitas instituições financeiras estas informações são mantidas em pontos distintos da organização, dependendo de sua essencialidade e necessário manuseio no dia-dia. Os originais dos cartões de assinatura e as fichas cadastrais de pessoa física / jurídica geralmente são mantidos no setor de atendimento da agência / caixa (caixa quando este banco for de varejo). As preocupações podem estar arquivadas no setor de procurações da agência ou no departamento jurídico regional, a assim por diante. Enfim, cada instituição tem certo tipo de organização que melhor lhe permita e facilite a manuseio, controle e atualização destes dados.

Por outro lado, as instituições financeiras também mantêm pastas cadastrais de seus clientes, em que são mantidas cópias de alguns dos documentos elencados a seguir, no tópico “Dados Cadastrais” além de abrigar toda a documentação gerada internamente na instituição e que retrate o relacionamento com o tomador de crédito (relatórios, memorandos, balanços, análises, limites de crédito, atas, etc.) estas pastas cadastrais têm idêntica conotação de confidencialidade e trânsito / manuseio restrito.

Abaixo, segue o texto legal relacionado a este tópico:

Lei nº 4.595, de 31-12-64

Art.38. As instituições financeiras conservarão sigilo em suas operações ativas e passivas e serviços prestados.

§ 1º As informações e esclarecimentos ordenados pelo Poder Judiciário, prestados pelo Banco Central do Brasil ou pelas instituições financeiras, e a exibição de livros e documentos em Juízo, se revestirão sempre do mesmo caráter sigiloso, só podendo a eles ter acesso as partes legítimas da causa, que deles não poderão servir-se para fins estranhos à mesma.

§ 5º Os agentes fiscais tributários do Ministério da Fazenda e dos Estados somente poderão proceder a exames de documentos, livros e registros de contas de depósito, quando houver processo instaurado e os mesmos forem considerados indispensáveis pela autoridade competente.

§ 6º O disposto no parágrafo anterior se aplica igualmente à prestação de esclarecimentos e informes pelas instituições financeiras às autoridades fiscais, devendo estas e os exames serem conservados em sigilo, não podendo ser utilizados senão reservadamente.

§ 7º A quebra do sigilo de que trata este artigo constitui-se em crime e sujeita os responsáveis à pena de reclusão, de 1 (um) a 4 (quatro) anos, aplicando-se, no que couber, o Código Penal e o Código de Processo Penal, sem prejuízo de outras sanções cabíveis.

Art.39. Aplicam-se as instituições financeiras estrangeiras, em funcionamento ou que venham a se instalar no País, as disposições da presente Lei, sem prejuízo das que se contêm na legislação vigente.

Esta Lei é a que dispõe sobre a Política e as Instituições Monetárias, bancárias e creditícias, e cria o Conselho Monetário Nacional.

Não obstante esta Lei diga respeito especificamente às instituições financeiras, é importante ressaltar que, o cuidadoso manuseio de informações confidenciais, mesmo em empresas não ligadas à atividade financeira, é um preceito a ser seguido, até por pura razão de bom-senso e profissionalismo.

2.5 - Dados Cadastrais

Para a construção das informações básicas sobre o pretendente de crédito é preciso que este apresente alguns documentos, que constituirão seus dados cadastrais:

Pessoas Físicas:

Cópias autenticadas:

- Certidão de casamento, se casado (a).
- Cédula de identidade (RG).
- Cartão de Identificação do Contribuinte (CPF).
- Declaração de bens (anexo da declaração do Imposto de Renda ou declaração datada e assinada, em que constem, discriminadamente, os bens e os respectivos valores atualizados); tal documento é importante em face da Lei nº 8.009/90 – Lei de Impenhorabilidade do Bem de Família.
- Comprovante de rendimentos.
- Comprovante de residência.
- Procurações (se houver).
- Cartões de assinatura, devidamente abonados por instituição financeira (originais).
- Ficha cadastral devidamente assinada.

Pessoa Jurídica:

Cópias autenticadas:

Da Empresa:

- Contrato Social (Ltda.) ou Estatutos Sociais / Consolidação Estatutária (S.A.) e todas as alterações / atas das assembleias (se a empresa for muito antiga, ou forem muito volumosas as alterações, pelo menos as dos últimos cinco anos).
- Ata de eleição da diretoria e do conselho de administração (S.A.), em que conste os respectivos mandatos (data limite).
- Cartão do CNPJ.
- Três últimos balanços, devidamente assinados pelos gerentes / administradores e pelo contador responsável (com o número do CRC – Conselho regional de Contabilidade).

As assinaturas são necessárias para a legitimação dos demonstrativos quando não se tratar de peças contábeis publicadas em órgão de imprensa; quando os balanços tiverem sido publicados, o próprio órgão de imprensa já terá tomado tal providência.

- Ficha cadastral pessoa jurídica.

Dos Sócios (Ltda.) ou Acionistas / Administradores (S.A.):

Cópias autenticadas:

- CPF e RG.
- Declaração de Imposto de Renda do último ano.
- Procurações.
- Cartões de assinatura, devidamente abonados por instituição financeira (originais).
- Ficha cadastral pessoa física.

As certidões dos cartórios do fórum (distribuidores da justiça civil e criminal), na maioria das vezes, só não solicitadas quando da negociação de créditos específicos, não raro lastreados em garantias reais (imobiliárias), não obstante devessem sempre ser objeto de preocupação dos emprestadores.

Os documentos e informações relacionadas anteriormente são típicos de residentes no país para abertura de uma conta corrente bancária. No caso de não residentes, os dados são semelhantes na essência, porém com as eventuais variações típicas ou particulares a cada país em que se situe o domicílio do interessado em abrir uma conta corrente em um banco (tipos de documentos comumente exigidos no exterior). Nestes casos, o emprestador no Brasil deve solicitar ao interessado que este encaminhe seus dados, consoante for a praxe, à embaixada do Brasil no país de seu domicílio (ou o mais próximo) para as devidas chancelas, após o que deverão seguir-se as devidas traduções juramentadas para o idioma português (Normativo do Banco Central e lei nº 6.015/73 – Lei dos Registros Públicos).

2.6 - Informações Cadastrais e Endereços

No que diz respeito às fichas cadastrais e declaração de bens, seguem alguns comentários:

- a) As fichas cadastrais podem ser construídas a partir de uma equipe de informantes mantidos pela própria instituição, ou serem obtidas mediante contrato de prestação de serviços de empresas especializadas. Elas devem estar atualizadas, bem como estar integralmente preenchidas. Especial ênfase deve ser dada a rendimentos, bens (quantidade, qualidade e valor), endereços, informações de terceiros acerca de práticas comerciais conhecidas, além das pesquisas de praxe (SCPC, Bacen, etc.).
- b) A declaração de bens deve sempre estar e ser atualizada, suficiente e adequadamente detalhada (descrição e valor dos bens), com clara evidência da data de sua elaboração e, sobretudo, estar assinada pelo titular. Os valores devem idealmente ser atualizados para melhor ponderação de seu significado. Relações de bens datilografadas em papel timbrado da empresa, e sem assinatura do titular, têm utilidade restrita, já que podem, a princípio, ser contestadas em qualquer momento quando a sua autenticidade intrínseca. A cópia xerográfica da declaração de bens do Imposto de Renda do ano é uma forma alternativa para obtenção destes dados, não obstante os valores possam estar bastante defasados (com relação a imóveis, por exemplo).

Um aspecto final relevante, sobretudo nos contratos de empréstimo, é o que tange aos endereços de avalistas.

No caso da execução de um aval, é preciso, antes de tudo, que o banco emprestador possa localizar o avalista. Portanto, é importante que, nos contratos, conste, além do nome e qualificação do avalista, seu endereço residencial. A praxe tem sido a de mencionar o endereço profissional, principalmente, como é a quase unanimidade dos casos, quando o avalista ocupa um cargo na empresa tomadora do empréstimo, e no qual prestou seu aval. Contudo, quando do surgimento de disputas judiciais entre o banco e o tomador ou seus avalistas, certamente aquele será o único lugar em que o avalista não será encontrado. E qualquer procedimento judicial implica em que o oficial de justiça possa, pelo menos, poder encontrar a pessoa-parte no processo, para poder citá-la na forma da lei.

CAPÍTULO 3:

PROPOSTAS DE CRÉDITO

3.1 - Aspectos Gerais e a Proposta em Si.

Desta forma, depois de visualizada a operação, partindo do pressuposto que o cliente possui interesse no produto sugerido, bem como a análise de crédito do cliente já foi efetuada e que o mesmo teria capacidade de pagamento da operação oferecida, o gerente deve formalizar uma proposta, indicando o produto sugerido, limites, garantias. Esta proposta de linha de crédito, PLC, será discutida em comitê de crédito.

PLC – Proposta de Linha de Crédito

Toda situação de empréstimo implica, inicialmente, a total compreensão quanto à finalidade do crédito em si e sua adequada e oportuna fonte de repagamento.

Nenhum empréstimo deve ser desembolsado sem que a operação seja completamente entendida, em todas as suas etapas e possíveis desdobramentos pelo prestador, além de ter sido claramente identificada a fonte de repagamento do empréstimo, quer pelo banco, quer pelo próprio tomador. E para tal, o gerente já deve reunir prévio e suficiente conhecimento sobre o tomador.

Esta proposta é fundamentalmente constituída por meio de informações, que, necessariamente, devem ser confiáveis. Logo, avaliadas previamente, as quais serão levadas na devida conta pelo aprovador para a formulação de sua respectiva decisão no estrito campo profissional.

Na proposta de crédito, tem-se a preocupação de relatar a história da empresa em questão, desde a sua fundação até os dias de hoje. Desta forma, a decisão de dar ou não crédito a uma empresa, começa desde a visita, até a análise das documentações e certidões da empresa. Sendo assim, é fundamental descrever aspectos que seriam determinantes na

decisão de dar o crédito e, estes aspectos, o gerente consegue através da visita de campo. Da mesma forma, é essencial descrever a operação que será proposta em comitê de crédito, dando respaldo de como se dará a liquidação desta operação, ou seja, os pagamentos, e outros aspectos importantes, como: garantias, avalistas, qual o destino do dinheiro (para que quer o crédito), o valor total da operação, o produto proposto e outros.

Em crédito, não é uma verdade absoluta e pacífica que “quanto maior a frequência com que se examina certo crédito, maior é a análise que se faz sobre ele”. Segundo Wolfgang Kurt Schrickel (2000), pelo contrário, o hábito e a frequência tornam cada vez menor o espírito crítico, e logo se estará desprezando variáveis fundamentais na mensuração dos riscos envolvidos naquele crédito particular.

Para se ter um maior acompanhamento e controle da empresa que está efetuando uma operação de crédito, todas as propostas possuem vencimentos, com o objetivo de reavaliar o crédito. Para o segmento de micro, pequenas e médias empresas, recomenda-se colocar nas propostas, vencimentos curtos, como três meses, pois a volatilidade destas empresas é muito alta e a saúde financeira destas respectivas empresas podem mudar rapidamente. No que diz respeito às grandes empresas, os vencimentos podem ser mais longos, pois a volatilidade destas é bem menor.

A dialética de crédito é bastante peculiar no tocante à combinação das variáveis informações e aprovação. Na verdade, dentro de uma instituição financeira, “a alçada é inversamente proporcional ao poder de aprovação dos créditos”. Com efeito, a pessoa mais interada no dia-dia da empresa, ou seja, mais interada no tomador de crédito, possui menos poder de aprovação e, *contrarius sensus*, quem menos conhece o tomador de crédito, mais alçada possui para comprometer os recursos da instituição. Desta forma, nota-se a grande importância na apresentação da proposta e no cuidado de preparar um texto simples e objetivo. Assim sendo, uma proposta de linha de crédito precisa de três características fundamentais: foco, seletividade e clareza.

Para a preparação da proposta de crédito com todos os detalhes da visita de campo, é necessário que o gerente de contatos ou o analista de crédito elaborem seu memorando de visita, registrando as idéias discutidas com o cliente, durante a visita ou imediatamente após

o término da visita ou, na pior das hipóteses, no mais breve espaço de tempo. O acúmulo de tarefas, a realização de novas visitas a outros clientes, enfim todas as turbulências do cotidiano profissional fazem com que valiosas informações sejam rapidamente esquecidas ou simplesmente desprezadas, empobrecendo a análise e a proposta em questão.

CAPÍTULO 4

ANÁLISE DO MERCADO DAS MPE'S DE 1995 A 2003

4.1 - Legislação Básica das Micro e Pequenas Empresas

A Constituição Federal e o Estatuto:

Os artigos 146, 170, 179 da Constituição de 1988 contêm os marcos legais que fundamentam as medidas e ações de apoio às micro e pequenas empresas – MPE no Brasil. O artigo 170 insere as MPE nos princípios gerais da ordem econômica, garantindo tratamento favorecido a essas empresas. O artigo 179 orienta as administrações públicas a dispensar tratamento jurídico diferenciado ao segmento, visando a incentivá-las pela simplificação ou redução das obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, por meio de leis. O artigo 146 contém dois novos dispositivos, aprovados pela Reforma Tributária de 2003, prevendo que uma lei de hierarquia superior, a lei complementar, definirá tratamento diferenciado e favorecido para as PME, incluindo um regime único de arrecadação dos impostos e contribuições da União, dos Estados e dos Municípios. Os artigos acima constituem as principais referências para a adoção de medidas de apoio às MPE, por meio de legislação infra-constitucional, como leis, decretos e outros instrumentos legais.

Em termos evolutivos, a primeira medida legal no Brasil estabelecendo tratamento especial às empresas de pequeno porte foi definida em 1984, com a instituição, pela Lei nº 7.256, do Estatuto da Microempresa, contemplando apoio ao segmento nas áreas administrativa, tributária, previdenciária e trabalhista.

Um segundo Estatuto foi aprovado em 1994, com a Lei 8.864, prevendo tratamento favorecido nos campos trabalhista, previdenciário, fiscal, creditício e de desenvolvimento empresarial.

Tal como o Estatuto anterior, a aprovação dessa lei não resultou em desdobramentos em termos de regulamentação de todos os benefícios definidos na Lei. Somente em 1996 ocorreu a implementação de uma medida importante, no campo tributário, através da ação decisiva do SEBRAE e das instituições de classe representativas das empresas de pequeno porte junto ao Congresso Nacional. Foi obtida a aprovação da Lei 9.317, que aprimorou e ampliou o sistema de pagamentos de impostos já em vigor para as microempresas. O novo regime, o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições – SIMPLES, incluiu as pequenas empresas como beneficiárias da tributação simplificada e ampliou a relação dos impostos e contribuições incluídos no benefício da arrecadação única.

Também a maioria dos Estados e alguns municípios adotaram regimes simplificados de tributação para as MPE, com o objetivo principal de diminuir a carga tributária e incentivar a formalização das empresas.

Em 1999 foi aprovado um novo Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, pela Lei n.º 9.841/99, com fundamento nos artigos 170 e 179 da Constituição Federal, regulamentada pelo Decreto nº 3.474/00. A Lei estabeleceu diretrizes para a concessão de tratamento diferenciado aos pequenos negócios nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial.

Como medida inicial, o Estatuto simplificou o registro de novas MPEs, retirando determinadas exigências (subscrição por advogado do ato constitutivo e a apresentação de algumas certidões negativas). Diversas outras ações de apoio estão previstas no Estatuto e no Decreto 3.474, necessitando de implementação, como as seguintes: aplicação nas MPE de vinte por cento dos recursos federais em pesquisa e capacitação tecnológica (art. 20); constituição de sociedades de garantia solidária (art. 25); implantação de incentivos fiscais e financeiros para o desenvolvimento empresarial (art. 19), entre outras medidas.

Critérios de tamanho de empresa:

A adoção de critérios para a definição de tamanho de empresa constitui importante fator de apoio às micro e pequenas empresas, permitindo que as firmas classificadas dentro dos limites estabelecidos possam usufruir os benefícios e incentivos previstos nas legislações

que dispõem sobre o tratamento diferenciado ao segmento, e que buscam alcançar objetivos prioritários de política, como o aumento das exportações, a geração de emprego e renda, a diminuição da informalidade dos pequenos negócios, entre outras.

No Estatuto de 1999, o critério adotado para conceituar micro e pequena empresa é a receita bruta anual, cujos valores foram atualizados pelo Decreto nº 5.028/2004, de 31 de março de 2004, que corrigiu os limites originalmente estabelecidos (R\$ 244.000,00 e R\$ 1.200.000,00, respectivamente).

Os limites atuais são os seguintes:

- Microempresa: receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos);
- Empresa de Pequeno Porte: receita bruta anual superior a R\$ 433.755,14 e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00 (dois milhões, cento e trinta e três mil, duzentos e vinte e dois reais).

Atualmente, os critérios acima vêm sendo adotados em diversos programas de crédito do governo federal em apoio às MPE. O regime simplificado de tributação SIMPLES também adota o critério do Estatuto para enquadrar pequena empresa, mas ainda não corrigiu o valor antigo, que permanece em R\$ 1.200.000). Em diversos regimes simplificados de tributação dos Estados também são utilizados os limites de valor do Estatuto, enquanto outros Estados utilizam limites próprios, adaptados à situação econômica e fiscal própria.

Além do critério adotado no Estatuto, o SEBRAE utiliza ainda o conceito de pessoas ocupadas nas empresas, principalmente nos estudos e levantamentos sobre a presença da micro e pequena empresa na economia brasileira, conforme os seguintes números:

- Microempresa: i) na indústria, até 19 pessoas ocupadas; ii) no comércio e serviços, até 09 pessoas ocupadas;
- Pequena empresa: i) na indústria, de 20 a 99 pessoas ocupadas; ii) no comércio e serviços, de 10 a 49 pessoas ocupadas.

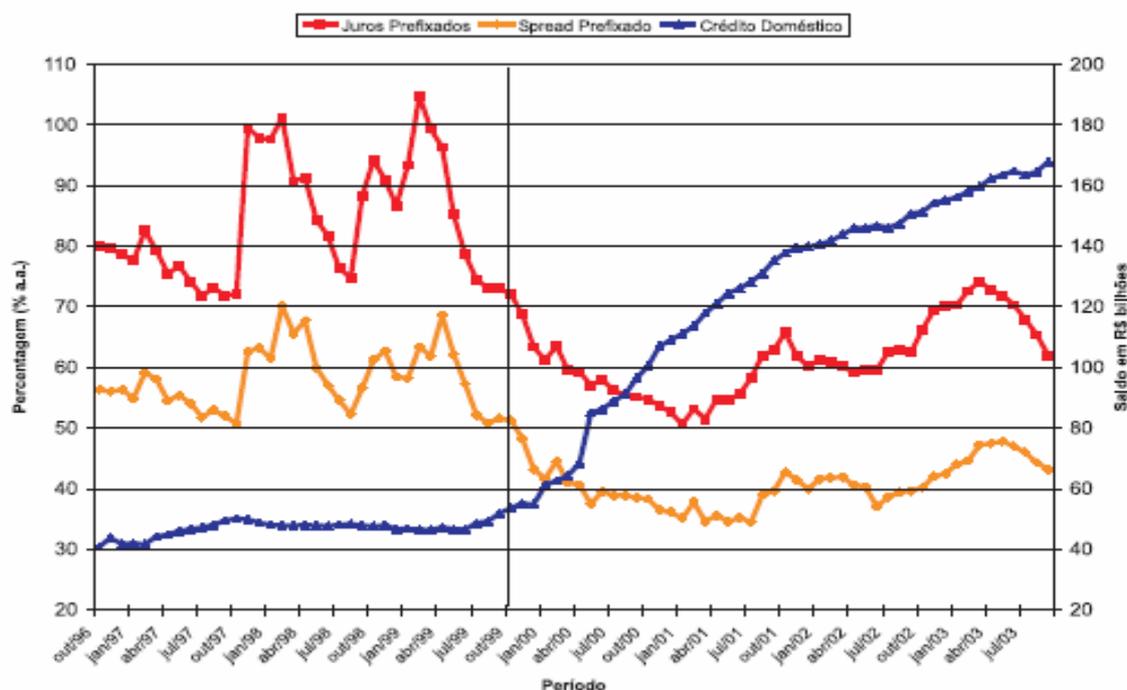
As estatísticas sobre micro e pequenas empresas divulgadas neste portal utilizam o critério acima, nos levantamentos que têm como fonte de dados o IBGE. Nos levantamentos dos censos e pesquisas sócio-econômicas, anuais e mensais, o IBGE classifica as firmas segundo as faixas de pessoal ocupado total. O conceito abrange não somente os empregados, mas inclui também os proprietários das empresas, como forma de se dispor de informações sobre o expressivo número de micro unidades empresariais que não empregam trabalhadores, mas funcionam como importante fator de geração de renda para seus proprietários.

4.2 - Juros e Spread Bancário no Brasil

Os juros e spreads bancários foram fortemente influenciados pela crise e ajuste pelos quais a economia brasileira passou a partir de meados de 2002. Com base nos dados disponíveis até setembro de 2003 pelo Banco Central, juros e spreads apresentaram crescimento até o final do primeiro trimestre de 2003, atingindo o pico durante o segundo trimestre, e iniciando uma trajetória descendente que persistiu até o mês de maio de 2004, embora as taxas ainda estejam num patamar considerado pelo mercado como alto.

Conforme pode ser visto no **Gráfico 01**, a taxa de juros média prefixada no primeiro semestre de 2003, apesar de ter atingido mais de 70% a.a. em março, está em queda desde então. O spread médio prefixado tem acompanhado a trajetória dos juros e está em um patamar abaixo dos 50 p.p. observado até outubro de 1999, quando houve o início das ações vinculadas ao “Projeto de Juros e *Spread* Bancário”. Com a redução das incertezas no cenário macroeconômico, as sucessivas quedas da taxa Selic e a diminuição dos depósitos compulsórios, os juros e spreads prefixados têm mostrado uma nítida trajetória descendente. Uma vez que a taxa de inflação, bem como as expectativas, vêm convergindo para a meta do ano, as perspectivas para o futuro próximo são bastante positivas quando comparadas às de meados do ano de 2002, um ano marcado pela volatilidade, fomentada pelas eleições.

Gráfico 1 – Crédito Livre Doméstico do SFN



Fonte: Banco Central do Brasil

No Brasil, verifica-se que, apesar dos bons resultados relativamente ao volume de crédito concedido no segmento livre, as taxas de juros pagas pelo tomador brasileiro continuam sendo muito elevadas. O volume de crédito no segmento livre doméstico, excluídos os repasses externos, cresceu significativamente desde que começaram as ações do projeto de redução dos juros, passando de R\$ 51,7 bilhões (4,97% do PIB) em outubro de 1999 para R\$ 167,9 bilhões (10,88% do PIB) em setembro de 2003⁵. Por outro lado, no mesmo período, as taxas de juros médias prefixadas no segmento livre só caíram de 72,1% ao ano (a.a.) para 61,7% a.a., enquanto o spread caiu de 51,3 pontos percentuais (p.p.) para 43,2 p.p.

Parte desse atraso na obtenção de resultados mais positivos com o custo do crédito pode ser atribuída à conjuntura adversa. Afinal, apesar da clara e forte tendência de redução dos juros no ano passado, as elevadas taxas de juros praticadas no País ainda refletem o impacto da crise e do ajuste vividos pela economia brasileira desde meados do ano de 2002, bem como a vulnerabilidade da economia brasileira, isto é, países emergentes, frente ao cenário mundial. De qualquer forma, pode-se afirmar que os resultados mais positivos com a

⁵ Fonte – Banco Central do Brasil

redução dos juros foram obtidos nos dezoito primeiros meses do projeto, até março de 2001, quando a conjuntura era mais favorável.

O quadro de dificuldades conjunturais não significa ausência de progressos no tocante aos juros e spread bancário, principalmente no âmbito do diagnóstico e da maior difusão de informações sobre crédito. De qualquer forma, é evidente que as principais causas que explicam a escassez e o custo do crédito no Brasil continuam presentes e demandando a atuação do Governo e da sociedade para sua superação. Isto porque, apesar de alguns progressos pontuais, os depósitos compulsórios⁶, os créditos direcionados e os impostos indiretos continuam onerando o crédito e a intermediação financeira. Além disso, ainda existem dificuldades de obtenção de informações, o que traz prejuízos à concorrência e à avaliação do risco de crédito, bem como prevalece no País um ambiente institucional bastante desfavorável ao crédito, caracterizado por um sistema legal e judicial ineficiente e pró-devedor.

Na **Tabela 01**, verifica-se que a taxa média de juros consolidada partiu de 47% a.a. em junho de 2002, atingiu um máximo de 58% a.a. em março de 2003 e diminuiu para 49,8% a.a. em setembro de 2003. A taxa média de juros cobrados nas modalidades de empréstimos a pessoas físicas (que são fundamentalmente prefixadas) apresentou um comportamento próximo àquele descrito acima: partiu de 70,4% a.a. em junho de 2002, atingiu um pico de 87,3% a.a. em março de 2003 e caiu para 70,7% a.a. em setembro de 2003. É importante destacar que o crescimento entre junho de 2002 e março de 2003 foi de 16,8 p.p., e a queda nos seis meses seguintes foi de 16,6 p.p.

Tabela 01

Taxas Médias Mensais das Operações de Crédito com Recursos Livres - Juros¹

Modalidade	jun/02	set/02	dez/02	mar/03	jul/03	set/03*	Variação (p.p.)		
							jun/mar	mar/set	doze meses
Juros - Total	47,0	43,6	51,0	58,0	54,9	49,8	11,0	-8,2	6,2
Pessoa Jurídica	29,7	23,0	30,9	38,1	37,7	34,0	8,4	-4,1	11,0
- Prefixados	42,3	43,0	50,5	53,8	51,7	47,1	11,5	-6,6	4,1
- Pós-fixados	20,7	6,5	12,9	25,8	26,0	23,4	5,1	-2,4	16,9
- Flutuante	26,9	25,9	31,5	35,4	34,4	30,2	8,5	-5,2	4,3
Pessoa Física	70,4	74,7	83,5	87,3	77,9	70,7	16,8	-16,6	-4,0

Fonte: BCB - Departamento Econômico (DEPEC).

¹ Taxas de juros em % a.a.

*Dados preliminares.

A análise da evolução das taxas médias mensais prefixadas cobradas em diferentes modalidades, que são apresentadas na **Tabela 02**, permite destacar aquelas que apresentaram maiores oscilações. O destaque negativo foi o crescimento da taxa média da modalidade conta garantida que aumentou 17,1 p.p. entre junho de 2002 e março de 2003 e só caiu 4,5 p.p. até setembro de 2003, permanecendo 12,6 p.p. mais cara do que em meados de 2002. Os destaques positivos foram as reduções, entre março e setembro de 2003, de 25,7 p.p. e 14,7 p.p., respectivamente, das taxas médias do cheque especial e do financiamento para aquisição de veículos, fazendo com que essas taxas se apresentassem 6,6 p.p. e 3,9 p.p. mais baratas do que as verificadas em junho de 2002.

Tabela 02

Taxas Médias Mensais Prefixadas das Operações de Crédito com Recursos Livres - por Modalidade									
Modalidade	Taxa de Aplicação Padronizada (% a.a.)						Variação (p.p.)		
	jun/02	set/02	dez/02	mar/03	jul/03	set/03*	jun/mar	mar/set	doze meses
Total	59,6	62,5	70,1	74,2	67,9	62,0	14,6	-12,3	-0,5
Pessoa Jurídica	42,3	43,0	50,5	53,8	51,7	47,1	11,5	-6,6	4,1
Desconto de Duplicatas	48,0	48,7	56,1	57,1	54,5	48,5	9,2	-8,6	-0,2
Capital de Giro	36,0	36,2	42,3	47,4	43,6	39,4	11,4	-8,1	3,1
Conta Garantida	62,8	64,1	77,3	79,9	80,5	75,4	17,1	-4,5	11,3
Aquisição de Bens	33,4	36,3	43,0	42,4	37,2	33,5	8,9	-8,8	-2,7
Vender	24,3	25,9	32,9	33,7	173,9	26,2	9,3	-7,5	0,3
Pessoa Física	70,4	74,7	83,5	87,3	77,9	70,7	16,8	-16,6	-4,0
Cheque Especial	158,8	158,4	163,9	177,9	173,9	152,2	19,2	-25,8	-6,2
Crédito Pessoal	80,8	85,4	91,8	100,6	91,7	83,9	19,9	-16,7	-1,5
Aquisição de Bens - Veículos	42,7	47,4	55,5	53,5	42,9	38,8	10,8	-14,7	-8,6
Aquisição de Outros Bens	63,2	71,2	80,7	82,0	75,2	71,6	18,9	-10,4	0,4

Fonte: BCB - Departamento Econômico (DEPEC).

*Dados preliminares.

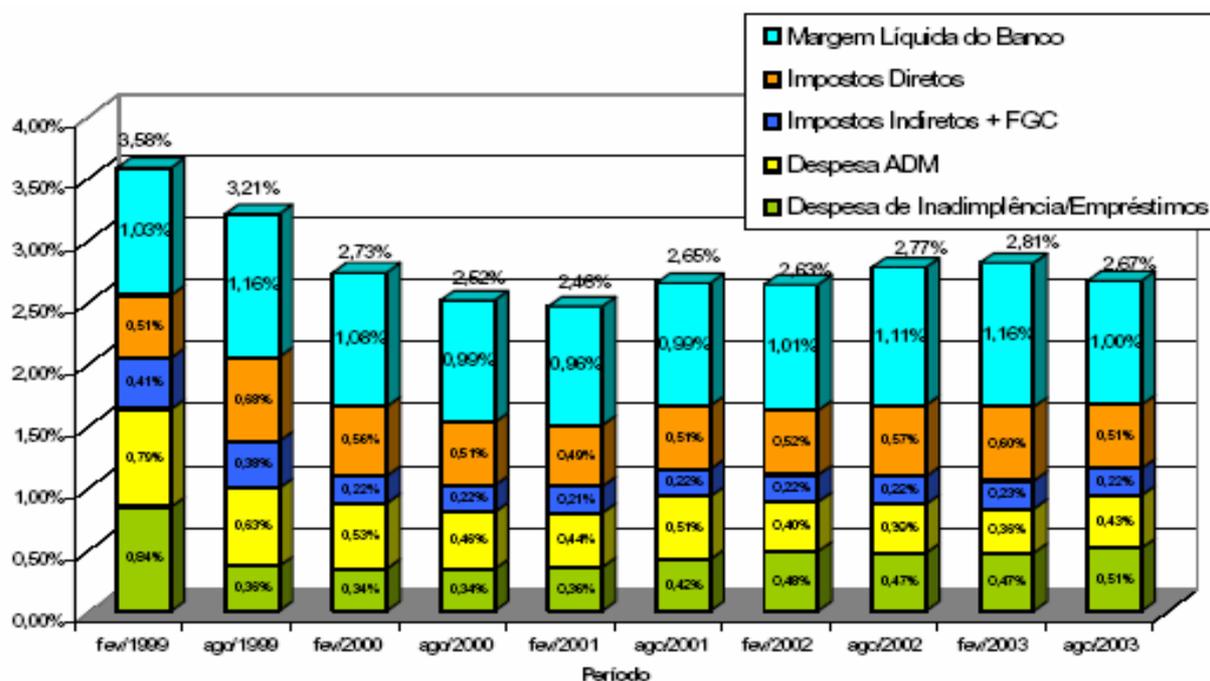
4.3 - A Composição do Spread

A decomposição mensal do spread bancário prefixado, mostra pequenas alterações na participação dos fatores entre agosto de 2002 e agosto de 2003, último mês com informações completas para todas as variáveis. Conforme pode ser visto no **Gráfico 02**, as estimativas

⁶ É o valor obrigatoriamente recolhido ao Banco central, pelas instituições financeiras, com o objetivo de diminuir o volume de recursos disponíveis para crédito e permitir ao Banco Central a execução de sua política monetária, para cada momento econômico.

apontam redução da participação da margem líquida dos bancos, que passou de 1,11% para 1%; e redução da parcela devida aos impostos diretos, que era de 0,57% em agosto de 2002, e ficou em 0,51% em agosto de 2003. A participação dos impostos indiretos e do Fundo Garantidor de Crédito (FGC) ficou estável em 0,22%. Por outro lado, as despesas administrativas e de inadimplência / empréstimos subiram de 0,39% e 0,47%, respectivamente, para 0,43% e 0,51%. A elevação devida a esses dois últimos fatores, entretanto, não chegou a impedir a queda do *spread* prefixado no período. Vale destacar ainda que as despesas com inadimplência / empréstimos vêm crescendo desde agosto de 2000, quando sua participação era de 0,34%, o que reforça a importância de medidas que visam diminuir problemas ligados à assimetria de informações, como o desenvolvimento e aprimoramento da Central de Risco de Crédito que ajuda diminuir problemas de informação, bem como aquelas que visam diminuir as dificuldades de recuperação judicial, como a nova Lei de Falências que já foi aprovada pela Câmara dos Deputados e está sendo discutida no Senado.

Gráfico 02 – Composição do Spread



4.4 - O Componente Judicial dos Spreads Bancários

O Brasil ilustra bem tanto as significativas mudanças experimentadas pelo setor financeiro desde meados dos anos 90 (controle da inflação, privatização de bancos públicos,

abertura à entrada de instituições financeiras estrangeiras, melhoria da supervisão e regulação do setor financeiro etc.) como a falta de impacto dessas reformas sobre o volume de crédito. Uma explicação central para esses baixos volumes de crédito, é o alto spread cobrado pelos bancos – em 2002, os spreads em operações com pessoas físicas e jurídicas ficaram em, respectivamente, 51,4% e 14,5%. De fato, os spreads bancários no Brasil estão entre os mais altos na América Latina e atingem múltiplos daqueles observados em países desenvolvidos (Afanasieff, Lhacer e Nakane, 2001). De fato, os spreads são altos devido ao cenário econômico e devido também ao risco das operações. Na **tabela 03**, temos uma amostra da quantidade de atrasos acima de 90 dias para diversas modalidades de crédito.

Tabela 03

Percentuais da Carteira com Atraso Acima de 90 Dias

Modalidade	jul/02	set/02	dez/02	mar/03	jul/03	set/03*
Total	4,4	4,4	4,0	4,3	4,6	4,6
Pessoa Jurídica	2,3	2,3	1,9	2,3	2,6	2,6
Desconto de Duplicatas	4,3	4,4	3,7	3,4	3,2	3,1
Capital de Giro	4,1	4,0	3,2	3,5	3,9	4,2
Conta Garantida	1,5	1,5	1,6	1,8	2,5	1,4
Aquisição de Bens	1,9	1,8	1,7	2,0	2,0	1,9
Vendor	0,3	0,5	0,4	0,5	1,6	1,5
Adiant. Contratos de Câmbio	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5
Repasses Externos	0,6	0,5	0,2	1,0	1,4	1,5
Pessoa Física	8,2	8,3	7,8	7,6	7,8	7,7
Cheque Especial	9,0	8,9	8,4	7,1	7,7	7,7
Crédito Pessoal	9,1	9,2	8,4	8,2	8,3	7,7
Aq. de Bens - Veículos	3,0	2,9	2,9	3,3	3,5	3,5
Aquisição de Outros Bens	13,6	12,8	11,4	11,3	13,0	11,9

Fonte: BCB - Departamento Econômico (DEPEC).

*Dados preliminares.

No Brasil, a morosidade do judiciário é percebida como o principal problema na cobrança judicial de empréstimos inadimplentes. A mesma avaliação é observada em relação ao funcionamento da justiça em geral. Pesquisa com empresários mostrou que 91,0% deles pensam que o judiciário tem um desempenho ruim ou péssimo em relação à sua agilidade (Pinheiro, 2001). Uma outra pesquisa mostrou que 45,3% dos magistrados brasileiros são da mesma opinião (Pinheiro, 2001).

A morosidade da justiça prejudica os mercados de crédito de três formas diferentes. Primeiro, ela torna a perspectiva de uma ação na justiça muito menos ameaçadora do ponto de vista do devedor. De fato, alguns bancos argumentam que há devedores que preferem que

a execução da dívida seja feita na justiça, pois eles sabem que isso irá alongar o prazo para pagamento. Mesmo para pequenos devedores, a perspectiva de cobrança judicial de uma dívida é menos ameaçadora do que sua inclusão em um dos cadastros negativos regularmente consultados por credores e comerciantes. Ou seja, os bancos acreditam que, para empréstimos no mercado de varejo, cadastros negativos com a Serasa e o SPC são mais efetivos em garantir o pagamento de dívidas do que os tribunais.

Segundo, a morosidade reduz significativamente o valor das garantias como proteção contra a inadimplência e, mais geralmente, diminui a relevância da propriedade de ativos como uma garantia implícita para os credores. Desta forma, ainda que normalmente os bancos venham ao final vencer uma ação de cobrança judicial, quando isso ocorre freqüentemente não existem ativos para serem executados e para permitir a recuperação do crédito – durante o processo o devedor comumente abandona as garantias, que tendem a depreciar-se rapidamente. Além disso, em muitos casos, quando uma decisão é finalmente alcançada, o banco é incapaz de tomar a garantia ou os ativos do devedor, em função da preferência de que goza o fisco – quando o banco leva os ativos do devedor a hasta pública, o fisco comparece e fica com o resultado do leilão.

“Exija um colateral igual a 3 vezes o valor do empréstimo, que depois da decisão judicial a garantia vale muito menos do que a dívida.” Esta afirmação, feita pelo gerente de um banco, expressa a visão de que as garantias reais são freqüentemente insuficientes *ex-post*, independentemente de quão significantes elas pareçam *ex-ante*. No mínimo, o valor do colateral não acompanha o valor da dívida, em parte como consequência do acúmulo de juros e multas por atraso. E também há casos em que as garantias simplesmente desaparecem enquanto o caso está sendo julgado, ou em que os devedores vendem ou transferem a propriedade dos ativos dados como colateral ou listados para a penhora. Ainda que essas operações possam ser revertidas na justiça, e sujeitem o infrator a penalidades, elas alongam ainda mais a duração do processo judicial.

Desta forma, os ativos dados em garantia a um empréstimo, ainda que um aspecto positivo do ponto de vista do credor, são vistos principalmente como um instrumento de pressão sobre o devedor quando da execução das garantias: Quando o credor finalmente consegue retomar a garantia, ela já está tremendamente depreciada. A garantia entra na

negociação, mas ela não tem uma utilidade prática como tal. Ela é mais uma coisa teórica. A exceção é o caso dos automóveis, em que a retomada do veículo, baseada no instrumento da alienação fiduciária, é mais ágil e eficaz. Isto se reflete em spreads mais baixos para o financiamento de automóveis do que de outros tipos de bens: em 2002, o spread de juros para o financiamento da aquisição de veículos foi de 20,1%, contra 47,0% para o financiamento à aquisição de outros bens, 62,8% para o crédito pessoal, 140,9% para o cheque especial e 31,0% para o desconto de duplicatas.

Terceiro, a falta de agilidade cria incentivos para que os devedores usem o judiciário como uma forma de postergar o pagamento de suas dívidas. Na pesquisa supracitada com magistrados, estes foram perguntados sobre a frequência com que indivíduos, firmas e grupos de interesse recorriam ao judiciário não para reclamar um direito, mas para adiar o cumprimento de uma obrigação, explorando a morosidade da justiça em decidir e fazer valer suas decisões. Como ilustrado na **Tabela 04**, os magistrados consideram esta uma prática freqüente em casos que envolvam operações de crédito, que ficam atrás apenas dos casos que envolvem questões tributárias, e à frente de casos de inquilinato, transações comerciais e conflitos trabalhistas.

Tabela 04

Freqüência com que Diferentes Partes Privadas Recorrem à Justiça para Postergar o Cumprimento de Obrigações, por Área do Direito

Área do Direito	Muito freqüente	Algo freqüente	Pouco freqüente	Nunca ou quase nunca	Não sabe / Sem opinião	Não Respondeu
Tributária	45.4	25.7	8.7	1.8	12.5	5.9
Mercado de Crédito	32.7	27.5	13.8	3.8	15.9	6.3
Trabalhista	25.4	18.6	20.0	18.8	12	5.3
Comercial	24.8	34.5	16.5	3.1	14.2	6.9
Inquilinato	20.2	30.8	22.4	8.0	11.7	6.9
Direitos do Consumidor	8.6	17.5	33.5	21.3	13.4	5.7
Meio Ambiente	8.1	17.9	29.8	20.0	17.9	6.2
Propriedade Intelectual	8.1	17.5	29.3	9.2	27.8	8.1

Fonte: Pinheiro (2001).

Nota: A questão colocada foi: "Afirma-se que muitas pessoas, empresas e grupos de interesse recorrem à justiça não para reclamar os seus direitos, mas para explorar a morosidade do Judiciário. Na sua opinião, em que tipos de causas essa prática é mais freqüente?"

Henry Thornton, ainda no século XIX, definiu crédito como “a confiança que subsiste entre homens de comércio no que diz respeito a suas relações mercantis (...). Em uma

sociedade na qual a lei e o senso do moral são fracos, e o direito de propriedade, em consequência, é inseguro, evidente que haverá pouca confiança e crédito e, igualmente, pouco comércio”. Quase duzentos anos depois, a afirmação continua impressionantemente válida. Dentre os assuntos mais debatidos da atualidade destacaríamos a alta taxa de juros e a pequena oferta de crédito bancário na economia. Como está claro que não se baixam juros por atos de voluntarismo nem arroubos declamatórios, é necessário mudar os paradigmas vigentes e assim definir os pontos de natureza econômica e jurídica que, por serem fundamentais, necessários e suficientes para tanto, podem apresentar o cenário institucional apropriado para o estabelecimento de tais condições entre a população.

Segundo Jairo Saddi, Doutor em Direito pela USP e diretor do Centro de Estudos em Direito e Coordenador do curso de Direito do IBMEC / SP, inicialmente, deve-se frisar que importante é proteger não o banqueiro, que não precisa de tutela, pois já conta com aquelas dispensadas a qualquer agente privado no estado de direito, mas o crédito bancário. É o crédito bancário que movimenta a economia e garante o comércio e a fluidez dos mecanismos de trocas. Sem crédito, o nível de poupança teria que ser absurdamente elevado o que certamente geraria um produto pouca significância. Grande parte das transações comerciais de economias pouco sofisticadas é realizada à vista e com baixo grau de diversidade. O que acontece é que uma elevada parcela de crédito garante maior fluxo de negócios, o que, por seu turno, possibilita um desenvolvimento sustentado maior.

Se todos estão de acordo com tais premissas, como é que se garante mais crédito? Jairo Saddi possui a teoria de que, certamente não é forçando os banqueiros a emprestar mais. O Brasil, entre outros exemplos, já tentou direcionar o crédito e aumentou suas exigibilidade bancárias para graus quase insuportáveis porém com pouquíssimos resultados concretos. O exemplo mais recente nos é dado pelo crédito consignado em folha, que obriga os bancos a conceder a assalariados empréstimos da ordem de 2% dos depósitos compulsórios à vista. O resultado, como era de esperar, foi extremamente frustrante. Não se amplia por decreto a oferta de crédito que, do mesmo modo, juros não caem na bravata.

Primeiro é preciso avançar no desenvolvimento de mecanismos de garantias, fundamentais na precificação dos juros porque, se o devedor não puder, ou não quiser pagar, há que ser executado. Sem um sistema eficiente de execução de garantias, não será possível

avançar na proteção, na cobrança e na execução do crédito bancário. Podemos dar o exemplo dos juros de financiamento de veículos, os mais baratos do mercado em virtude do instituto de alienação fiduciária e de um bom sistema de garantias: o próprio carro. Desenvolvido na década de 1970, esse sistema permitiu um processo rápido e econômico de retomada do bem, o que, em última análise, aumenta a certeza do credor de recuperar o que investiu e oferecer ao devedor o correto incentivo de que, se não cumprir pontualmente suas obrigações, perderá o bem adquirido.

No que diz respeito ao Middle Market, ou seja, micro, pequenas e médias empresas, inúmeras delas não possuem balanço auditado, não possuem uma administração financeira clara e organizada. Com isso, os juros neste mercado continuam altos, estas empresas são mal assistidas pelos bancos, em consequência da falta de respaldo para as execuções das garantias que lastreiam as operações de crédito.

A ênfase, no entanto recai no projeto da lei de falência. O banco sabe que um devedor pode não pagar o montante contratado por diversas razões. Entre elas, obviamente, a quebra da empresa. Se uma empresa que tinha crédito ou fluxo financeiro no momento da concessão se vê impedida de honrar seus compromissos, o mais importante passa a ser a garantia e como executá-la. No Brasil, na hipótese de falência, existe um recurso conhecido como concurso de credores, ou seja, uma vez decretada a quebra, não se fala em concurso de credores na recuperação judicial, já que o intuito é salvar a empresa, faz-se uma “fila”: o primeiro a receber é o trabalhador, depois o fisco e em seguida os demais credores (na seqüência, aqueles que têm garantias e, por fim, os que não a possuem). Desta forma, na falência, em geral, não há o suficiente para os trabalhadores, e muito menos para os bancos. Nesses casos, os credores financeiros aumentam o prêmio do juros porque estão correndo mais risco. Na esmagadora maioria dos países, no entanto, os credores com garantias são pagos antes de qualquer outro. Já no Brasil, o projeto de lei em trâmite no Senado coloca o trabalhador em primeiro lugar e o Fisco e os credores com garantia real, ao par, em segundo. É um avanço, porém uma solução bem brasileira, já que dividir o privilégio do segundo lugar até o limite da garantia, é solução pouco operacional. Muito melhor para o país e para o crédito, é colocá-lo em primeiro lugar logo depois do credor trabalhista (para que o pequeno assalariado possa ser protegido) mas também para que assegure mais crédito para a economia. Entende-se que com este procedimento não se está protegendo o banqueiro,

mas sim o sistema de crédito, porque a decorrência é uma garantia mais efetiva de que o banco irá receber, na hipótese de falência, o seu recurso, tendo assim o correto incentivo de emprestar mais.

Hoje, os direcionamentos do crédito representam amarras e custos de transação que retardam o desenvolvimento. Obrigar uma instituição financeira a aplicar uma porcentagem específica em setores pouco rentáveis representa um desestímulo àquele produto e os bancos não o farão. Em larga medida, o crédito habitacional é exemplo acabado disso. Sua escassez está relacionada às altas exigibilidades de aplicação da carteira dos bancos. Da mesma forma, a redução dos depósitos compulsórios acarretará a queda dos juros.

Segundo Jairo Saddi, com uma agenda microeconômica, seria possível baixar os juros por ser desnecessário aprofundar-se nas imensas dificuldades para baixar juros e ampliar a oferta do crédito bancário quando não há certeza jurídica. Tais ações são importantes para o desenvolvimento da nação.

4.5 - Natalidade e Mortalidade das Firms Brasileiras

No caso da taxa de natalidade, a teoria de que novas firmas são abertas nos setores que apresentam lucros extraordinários e fecham nos setores onde ocorrem prejuízos, existindo uma correlação negativa entre natalidade e mortalidade, tem sido contestada. De fato, segundo Geroski (1995), as evidências internacionais, como, por exemplo, o comportamento das firmas na Inglaterra no período 1974/79 e no Canadá na década de 70, revelam uma correlação positiva entre criação e fechamento de unidades por setor de atividade.

Ao final de 1997, havia cerca de dois milhões de estabelecimentos no Brasil. Em comparação com dezembro de 1995, houve um aumento líquido de 11,2% no número total de unidades, com um crescimento maior em 1997 do que no ano anterior. Tanto a taxa de natalidade quanto a de mortalidade de firmas aumentaram significativamente. Cerca de 350 mil estabelecimentos foram criados em 1996, enquanto 566 mil surgiram em 1997. Já o número de estabelecimentos fechados aumentou de 275 mil em 1996 para 442 mil no ano seguinte. Desse modo, houve um crescimento no estoque de firmas de 75 mil unidades em 1996 e de 124 mil em 1997.

No período dez. 1997/dez. 1996, as taxas de natalidade e mortalidade dos estabelecimentos no Brasil foram de 30,7% e 24%, respectivamente, resultando em uma taxa de crescimento líquido de 6,7% no número de unidades. Tais resultados se modificam extraordinariamente quando analisados em separado, para o universo de estabelecimentos autônomos e para o conjunto de unidades que têm vínculos com sua matriz. Dos 566 mil estabelecimentos criados em 1997, a maioria era de autônomos. A **Tabela 05** e **Tabela 06** mostra que é também nessas unidades que vem ocorrendo o crescimento líquido no número de firmas. No entanto, a taxa de mortalidade de tais unidades em 1997 foi superior à das filiadas (mais do que o dobro). O **Gráfico 03**, mostra uma análise da taxa de mortalidade das empresas pesquisadas em novembro e dezembro de 2002.

Tabela 05

Criação e Fechamento das Firmas: Filiadas versus Autônomas

(Em Mil Firmas)

	NÚMERO DE FIRMAS EM 1995	NATALIDADE EM 1996	MORTALIDADE EM 1996	NÚMERO DE FIRMAS EM 1996	NATALIDADE EM 1997	MORTALIDADE EM 1997	NÚMERO DE FIRMAS EM 1997
Total	1.770	350	-275	1.844	566	-442	1.968
Filiadas	348	43	-41	350	45	-44	351
Autônomas	1.421	307	-234	1.494	521	-398	1.617

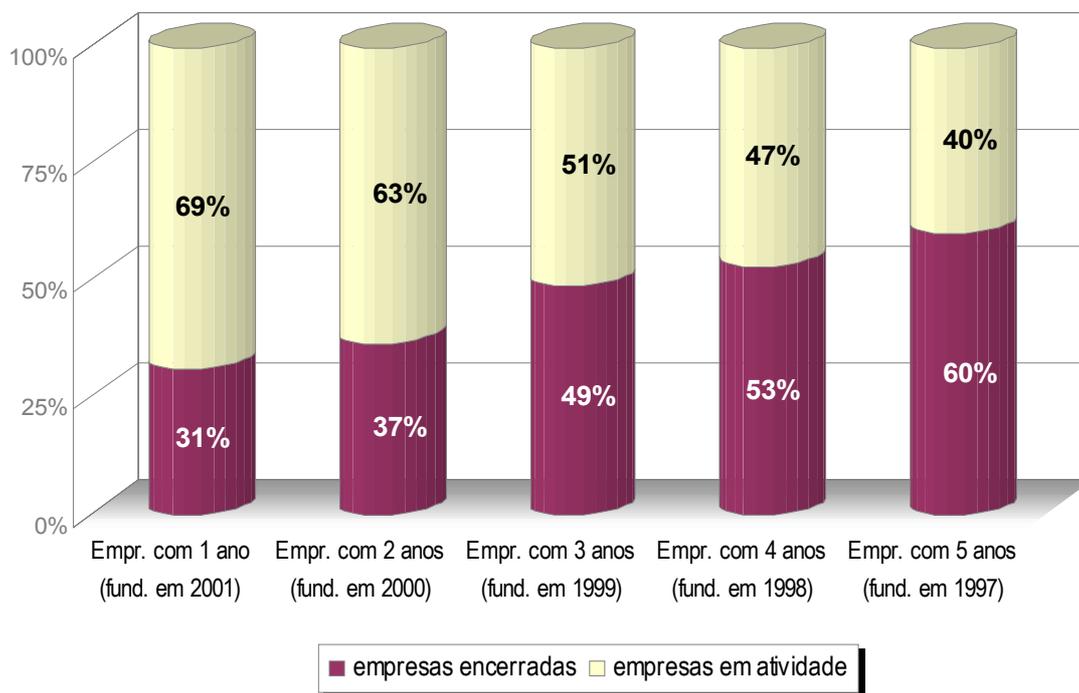
Fonte: Rais/MTE.

Tabela 06⁷

	Constituição de Empresas Ltda + Individuais (JUCESP)	Estimativa de Fechamento de Empresas (SEBRAE-SP)
1990	152.407	68.081
1991	152.192	80.916
1992	115.908	82.797
1993	139.211	76.195
1994	142.220	83.699
1995	146.359	83.511
1996	129.378	86.219
1997	142.537	80.008
1998	123.284	85.446
1999	122.322	78.430
2000	122.009	78.221
2001	131.135	75.136
2002	123.136	77.931
Total 1990-2002	1.742.098	1.036.592

⁷ Fonte: Elaborado pelo SEBRAE-SP, a partir de dados do DNRC e pesquisa de campo.

Gráfico 03



Fonte: Pesquisa de campo SEBRAE-SP.

A participação dos microestabelecimentos, que já era expressiva em 1995, tem sido crescente nos últimos anos. Ao final de 1997, tais unidades respondiam por 92,5% das firmas existentes. Nesse ano, enquanto nas microunidades houve um aumento líquido de 123 mil firmas, nas grandes ocorreu um aumento de apenas nove firmas. Tanto a criação é mais provável de ocorrer nas unidades de menor porte quanto as chances de um estabelecimento fechar são maiores. Esses resultados, bastante conhecidos na literatura internacional, são também comprovados para o caso brasileiro. Como pode ser visto na **Tabela 7**, 97,7% das novas unidades e 97,2% das unidades fechadas, ao longo de 1997, eram microestabelecimentos. A título de comparação, segundo o U.S. Small Business Administration (1998), nos Estados Unidos, em 1995, as microunidades responderam por 95,7% das novas firmas e 95% das unidades fechadas.

Tabela 07

Criação e Fechamento de Estabelecimentos no Brasil – 1995/97

	MICRO (0-19)	PEQUENOS (20-99)	MÉDIOS (100-499)	GRANDES (500 +)	TOTAL
Número de Estabelecimentos em 1995	1.626.982	112.342	25.176	5.016	1.769.516
Natalidade em 1996	339.208	8.832	1.403	205	349.648
Mortalidade em 1996	-269.106	-4.693	-913	-164	-274.776
Variação Líquida em 1996	70.102	4.239	490	41	74.872
Número de Estabelecimentos em 1996	1.697.084	116.581	25.666	5.057	1.844.388
Natalidade em 1997	552.469	11.330	1.635	237	565.671
Mortalidade em 1997	-429.530	-10.468	-1.567	-228	-441.783
Variação Líquida em 1997	122.939	872	68	9	123.888
Número de Estabelecimentos em 1997	1.820.023	117.453	25.734	5.066	1.968.276

Fonte: Rais/MTE.

Outro aspecto importante para ser analisado, como mostra o **Gráfico 04**, **Gráfico 05** e o **Gráfico 06**, é o motivo pelo qual leva o empresário a abrir uma empresa. 36 % seria devido ao anseio de ter um negócio próprio, seguido de 29% que identificaram uma boa oportunidade de negócio, seguido do aspecto de melhorar de vida e outros. Isto leva a conclusão também que, muitas empresas fecham suas portas por falta de uma administração apta a desempenhar em bom trabalho. Não obstante, a dificuldade financeira é uma das principais dificuldades encontradas na condução da empresa.

Gráfico 04 - Fonte: Pesquisa de campo SEBRAE-SP.

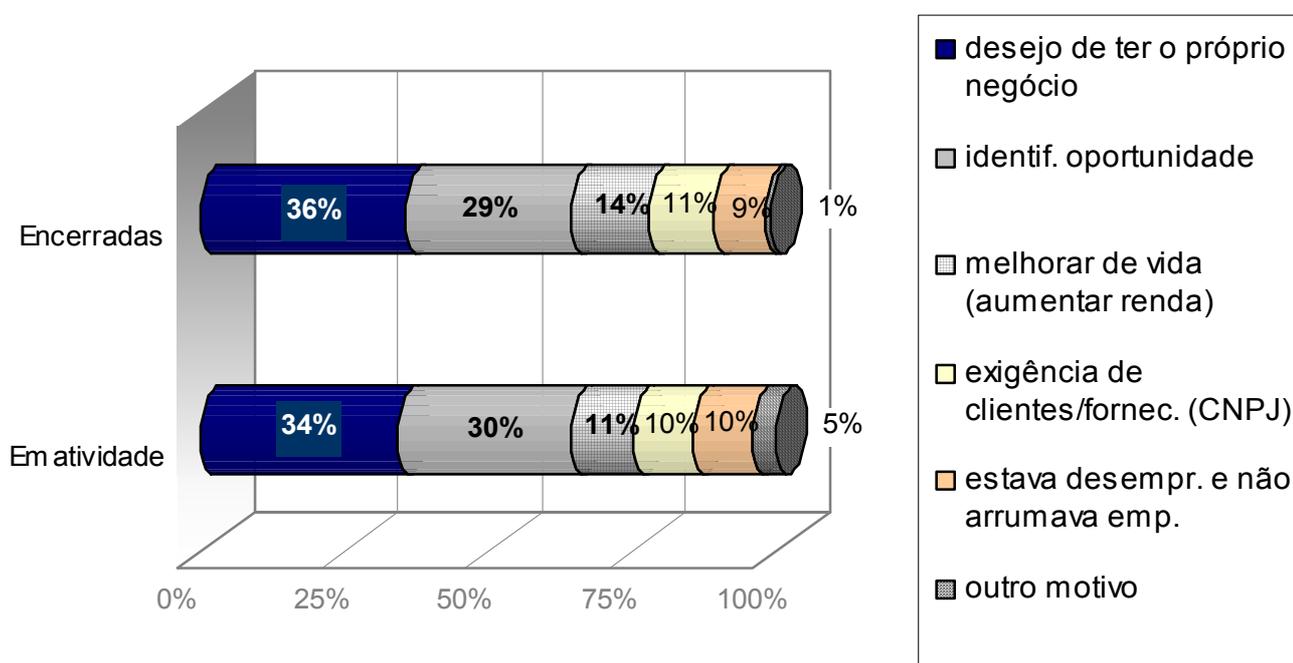


Gráfico 05 - Fonte: Pesquisa de campo SEBRAE-SP.

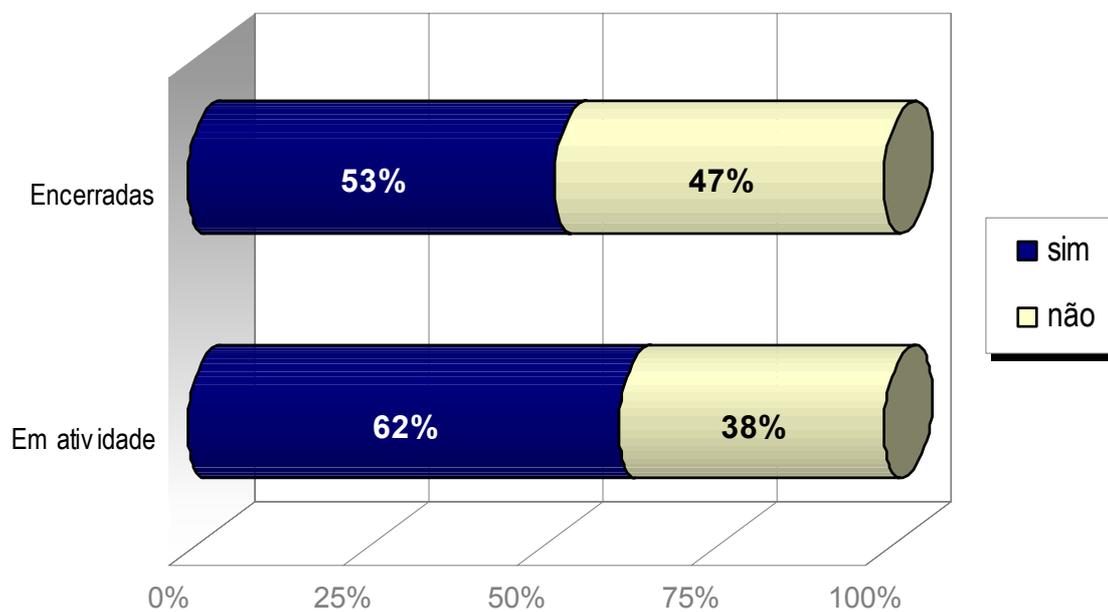
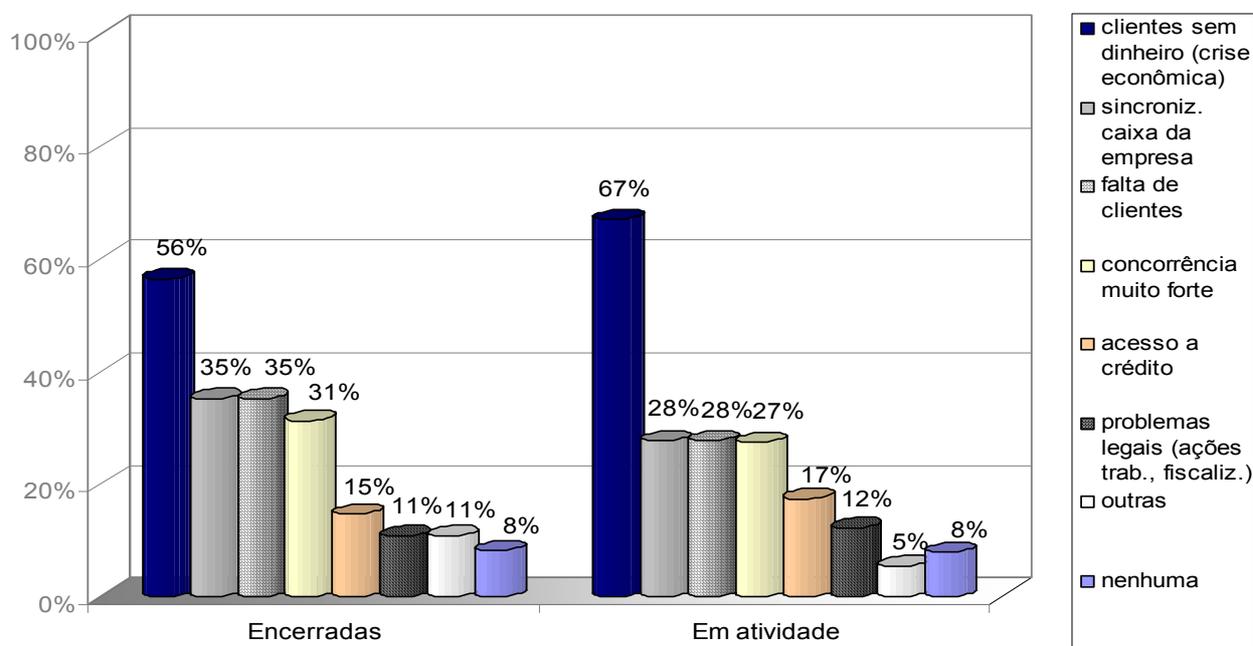


Gráfico 06⁸ - Pesquisa de campo SEBRAE-SP.



⁸ A soma das respostas ultrapassa 100% porque a questão admitia respostas múltiplas.

Apesar de a taxa de mortalidade dos micro e pequenos estabelecimentos ser maior do que a dos grandes, somente nos primeiros tem ocorrido a criação líquida de empregos. Desse modo, os resultados sugerem que políticas públicas que reduzam a mortalidade das unidades de menor porte devem ter um impacto significativo na geração e manutenção do emprego.

CAPÍTULO 5

OPERAÇÃO DE CESSÃO DE CRÉDITO (ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS) E A SUA VANTAGEM PARA O MIDDLE MARKET.

Não é raro escutar no mercado de que os balanços das empresas em geral não revelam, em absoluto, a sua realidade operacional ou factual, principalmente, nas pequenas e médias empresas. Os demonstrativos destas empresas seriam, portanto, e invariavelmente, ajustados, afim de poderem esquivar-se da carga tributária, sem dúvida elevada, consoante as mais recentes discussões nos mais diferentes âmbitos do país, o que conduziria, inclusive, a uma ampla reforma fiscal num futuro próximo.

Logicamente, é inegável que existam inúmeras empresas vendendo “dúzias de dezoito”, “quilos de 900 ou 1.200 gramas”, “metros de 150 cm”, etc. E há aquelas que vendem “sem nota” (nota fiscal fria), ou que “conseguem” fazer com que os dizeres da cópia do talão de notas seja diferente da 1º e 2º vias, as chamadas “notas calçadas”.

Este é um problema tributário e fiscal e afeta às autoridades competentes. O banqueiro não é um auditor ou fiscal. O banco financia atividades lícitas e produtivas e, para tanto, precisa lidar com informações verdadeiras, palpáveis e comprováveis. Um emprestador faz, em última análise, uma troca de recursos monetários, por um prazo determinado, por informações, que convençam de que, findo o prazo da operação, os recursos lhe serão pagos, acrescidos de uma taxa remuneratória. Nestas condições, não pode haver “blefes” entre o emprestador e o tomador. É impensável emprestar recursos, com todas as incertezas que se possa ter em relação ao futuro, e com base em informações deliberadamente erradas ou mesmo fraudadas.

As transmissões de informações das pequenas e médias empresas a seus banqueiros tem muito a ver com os preceitos de confiança e segurança, e de cultura em geral. Ainda existe desconfiança bastante acentuada deste tipo de empresa em seus parceiros financiadores, ou seja, os banqueiros, confundindo o gerente de contatos ou o analista de crédito com o antigo

fiscal de rendas ou coletor do estado, isto é, de que a informação prestada ao banco fosse repassada à Fazenda Pública.

Cabe ao gerente de contato criar o nível de relacionamento adequado e suficientemente profundo, para que a empresa tenha a confiança e segurança para prestar as informações verdadeiras, caso seus dados contábeis foram deliberadamente ajustados.

Não se pode crer, ou partir do pressuposto de que todas as empresas do país deliberadamente fraudam seus registros, apenas objetivando economias fiscais. Isto seria inaceitável. Que tal fato ocorre, como em qualquer país, como foi o caso da Enron e da World Com, isto sim é aceitável e, através desta informação, o emprestador tem que tomar seus cuidados.

O relacionamento com empresas médias e pequenas, considerando a sua própria fragilidade financeira num cenário econômico em constante ebulição e levando em conta que seus demonstrativos possam não retratar a sua realidade operacional, requer um acompanhamento mais próximo, atento e detalhado. Cabe, pois, a toda estrutura de crédito da instituição, a principiar do gerente de contato, uma linha de ação que minimize os riscos de perdas nos créditos concedidos a este tipo de empresa. Além do que já foi afirmado anteriormente, o prazo da linha deve ser mais reduzido, a revisão dos limites deve ser mais freqüentes e, sobretudo, o intervalo entre as visitas não pode ser muito longo. Não se afirma aqui que os empresários que atuam neste tipo de empresa são, literalmente, desonestos, incapazes ou incompetentes, mas apenas pelo fato de que as bruscas oscilações conjunturais tendem a afetar particularmente as empresas de porte menores, mais frágeis do ponto de vista financeiro e mais vulneráveis à competição e às retrações de demanda.

Desta forma, a cessão de crédito é um instrumento de muita valia não só para o emprestador com também para o empresário do Middle Market.

A cessão de crédito é uma alternativa, pelo qual o cliente cede seu ativo para a instituição financeira. Neste caso, quando se fala em ativos, está se referindo aos recebíveis que a empresa possui ao trabalhar em uma obra ou fornecer algum material para a Petrobrás, por exemplo. Pegando o exemplo da Petrobrás, uma grande empresa, considerado um excelente

risco para as instituições financeiras, as empresas prestadoras de serviço e fornecedoras começam a ter acesso as linhas de crédito, visto que, o banco analisa o crédito da empresa que irá pagar o recebível, que neste caso, o pagador é a Petrobrás e não mais a pequena e média empresa como outras operações com é o caso de um empréstimo simples.

Como comentado anteriormente, o risco de crédito para as empresas deste porte é considerado alto. Desta forma, a operação de antecipação de recebíveis, ou seja, a cessão de crédito, torna uma das melhores alternativas de fomento de fluxo de caixa no curtíssimo prazo⁹, com taxas mais baixas, pois o risco nesta operação é transferido do cedente¹⁰ (micro, pequenas e médias empresas) para o sacado¹¹, ou seja, a Petrobrás.

Sendo assim, o cedente transfere o risco de recebimento de suas vendas a prazo ao banco e garante os recebimentos imediatos dos recursos, que teoricamente, só teria disponível no futuro.

Abaixo seguem alguns cuidados que vem ser tomados na hora de dar o crédito:

- Análise de crédito do sacado e seu entendimento – O sacado é a figura mais importante nesta operação, pois é o pagador do título que será negociado. Desta forma, se for atestado na análise que o sacado atrasa os pagamentos de seus fornecedores e prestadores de serviço, que seus resultados financeiros não são bons, então, é recomendado não fazer a operação. Agora, levando em consideração que a empresa é uma excelente pagadora, que possui resultados excepcionais, é importante entender como o sacado paga seus prestadores de serviço e fornecedores, ou seja, entender como é o *modus operandis* do contas a pagar do sacado em questão. Entender qual é o prazo de pagamento das notas fiscais, se o sacado paga via TED¹² ou paga via boleto bancário e se o sacado confirma o pagamento da nota fiscal que está no seu sistema. Este último é muito importante, pois irá determinar o valor que

⁹ Na maioria dos casos, as grandes empresas como a Petrobrás, Cosipa, Usiminas, Comgás, pagam seus prestadores de serviço e fornecedores em um prazo de 30 dias, ou seja, se uma empresa prestou o serviço de montagem industrial para a Petrobrás, depois da entrega da Nota Fiscal / Fatura, a Petrobrás paga esta nota depois de 30 dias a partir da data da entrega da nota.

¹⁰ Quem cede seus recebíveis, o cliente.

¹¹ Quem paga o título.

¹² Transmissão Eletrônica Direta – Novo sistema de pagamento brasileiro

será comprado e a data de vencimento da operação. Por exemplo: se no sistema do contas a pagar da Petrobrás possui a nota fiscal 010 para pagamento no dia D+30 no valor de R\$ 100.000,00 (cem mil reais), isto significa que a nota fiscal que será antecipada para o cedente já está provisionada na Petrobrás com este valor e na data do sistema. De posse destas informações, o banco efetuará uma operação de cem mil reais com o vencimento informado no contas a pagar da Petrobrás. Sendo assim, o cedente receberá em sua conta corrente o valor da nota fiscal trazendo a valor presente.

- Se o serviço foi performedo¹³ - Este aspecto é muito importante nos casos onde não há a confirmação das notas fiscais por parte do sacado. Quando há a confirmação, sabe-se que a nota fiscal estará sendo paga na data e com o valor confirmado. Porém, quando não há a confirmação, existem outros aspectos importantes para serem analisados, como verificar se a nota fiscal foi ou não protocolada no sacado. Tendo este cuidado, evita-se operar notas frias. Desta forma, se a nota está com o protocolo de entrega no sacado, é importante também pegar o “pulso” do gerente da obra ou do comprador do material, pois, desta forma, o banco estará se protegendo nos casos onde o cedente entrega a nota fiscal sem o serviço estar performedo por completo, ocasionando o não pagamento por parte do sacado e no caso de fornecimento de materiais, onde o cedente pode entregar a mercadoria sem estar em perfeito estado, acarretando na devolução do material e do não pagamento também por parte do sacado.
- Travamento do domicílio bancário – Esta operação, como já foi explicado, pressupõe que o sacado pague diretamente ao banco, por isso, é importante que o cedente informe ao sacado que os seus recebíveis irão ser pagos de caráter Irrevogável e Irretratável, em sua conta corrente no banco em que estará sendo efetuada a operação. Esta alteração de domicílio bancário só poderá ocorrer com o “de acordo” do banco que efetuou a operação. Assim, o banco estará protegido no caso do cliente operar a nota fiscal com a instituição e alterar o domicílio para operar a mesma nota fiscal com outra instituição. Mesmo que o cliente opere com outra instituição de forma ilícita, o banco que travou o domicílio estará protegido, pois os recursos estarão sendo pagas e a operação sendo liquidada.

A saúde financeira do cedente também é muito importante. Esta operação pressupõe um risco mitigado e não inexistente. Desta forma, tudo o que foi mencionado no início deste trabalho deve ser lavado em conta, pois se o cedente não pagar os salários e rescisões de seus funcionários, os impostos ou seus fornecedores, isto pode gerar protestos e bloqueios judiciais dos recebíveis que o cedente tem a receber no futuro.

Normalmente, esta operação é feita sobre títulos com prazo máximo de 60 dias e prazo médio de 30 dias. O IOF (imposto sobre operação financeira) é calculado sobre o principal, com alíquota de 0,0041% ao dia (1,5% a.a.). O IOF é um imposto regulatório, não tendo nada haver com os aspectos de natureza fiscal.

Exemplo:

Valor do Título = R\$ 100.000,00

Taxa de Desconto = 2,5% a.m

Vencimento = 30 dias

Valor do Deságio¹⁴ = R\$ 2.500,00

IOF no período = $30 \times 0,0041\% = 0,123\%$ a.m.

Valor do IOF = R\$ 123,00

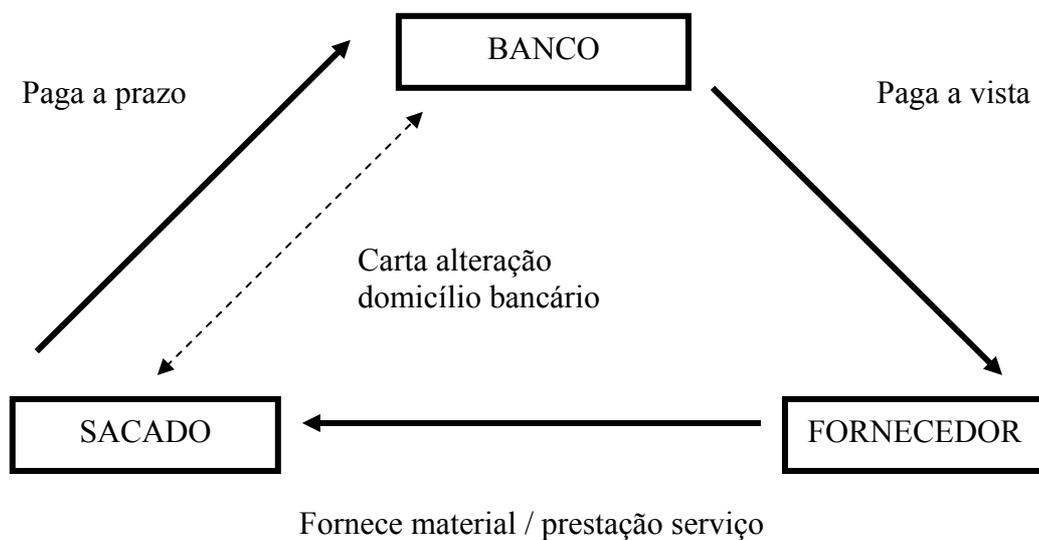
Valor a receber = R\$ 100.000,00 – R\$ 2.500,00 – R\$ 123,00 = R\$ 97.377,00

Ganho do banco = R\$ 2.500,00

Abaixo segue o fluxograma da operação de Antecipação de Recebíveis:

¹³ Jargão do mercado financeiro que significa que o serviço foi executado.

¹⁴ Cálculo linear



Esta operação 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, inclusive o multa e juros de mora pelo atraso.

Abaixo seguem alguns pontos positivos desta operação:

Para o banco – O pagamento por parte do sacado traz conforto para as instituições financeiras. Porém a análise do cedente é sempre importante.

Para o sacado – Com seus fornecedores e prestadores de serviço oxigenados, isto garante um bom andamento dos projetos e fornecimentos. É importante ressaltar que, o sacado poderá aumentar os prazos de pagamento de seus fornecedores e prestadores de serviço e ganhar dinheiro com aplicações financeiras.

Para o fornecedor e prestador de serviço – Adiantando seus recebíveis, a empresa poderá fazer pagamento da folha de empregados, fornecedores e impostos. Seu fluxo de caixa fica “ajustado” (contas a pagar e contas a receber). A empresa tem acesso a linha de crédito mais barata e ágil.

CONCLUSÃO

Consideradas simples coadjuvantes no desenvolvimento econômico e social brasileiro, as micro, pequenas e médias empresas têm sido crescentemente reconhecidas em seu papel de representarem a maioria do número de empresas do País e serem as principais empregadoras e responsáveis pela geração de emprego e renda.

O diagnóstico preliminar é de que os elevados spreads bancários no Brasil são explicados, em grande parte, pela inadimplência e pelo reduzido nível de alavancagem de empréstimos que limita a diluição dos custos administrativos e de capital.

Observa-se, ademais, que em função das elevadas inadimplências ocorridas, as instituições financeiras têm fundamentado receio de aumentar suas carteiras de empréstimos. Uma alavancagem baixa de crédito é uma forma legítima dos bancos protegerem-se numa conjuntura incerta. O aumento inesperado da inadimplência não afeta um banco que empresta relativamente pouco, mas tem efeito deletério num banco muito alavancado. Sem que haja um ambiente macroeconômico favorável e previsível, que garanta o recebimento dos créditos concedidos, dificilmente os bancos aumentarão substancialmente seus empréstimos.

Como agravante das dificuldades macroeconômicas, muitos segmentos da sociedade brasileira têm uma visão equivocada da atividade bancária e de seu papel na economia, o que acaba gerando um adicional de risco que prejudica todos os tomadores de crédito e a própria economia brasileira. Uma proteção indevida ou exagerada do devedor, normalmente leva a comportamentos inadequados que acabam por prejudicar a todos, encarecendo o custo do crédito. Isto pode ser analisado pela ótica da seleção adversa e da assimetria de informações, problemas agravados em uma sociedade marcada por desigualdade de renda e grande desnível educacional.

Conforme indicam PINHEIRO & MOURA (2001), muito da ineficiência atual no funcionamento dos mercados de crédito se deve aos poucos incentivos para o investimento em instrumentos de análise de crédito para concessões de médio e longo prazo para empresas e indivíduos até 1994, com o início do Plano Real.

Até esta data, grande parte dos lucros auferidos pelos bancos advinham de receitas com operações de floating que associadas à tradição de concessão de crédito por bancos estatais, levava os bancos privados a não apenas concederem pouquíssimos empréstimos, como também concentravam tais atividades em operações de curto prazo. Como destacam BASTOS, DUARTE JR. & PRADO (2000), a alta inflação havia inibido o crescimento do mercado de empréstimos no país. Ao invés de emprestar a clientes do setor privado (a um risco de crédito maior), os grandes bancos comerciais preferiam financiar a dívida interna do país (a um risco de crédito menor), com maior liquidez, mas ainda assim cobrando taxas de juros substanciais.

Uma alternativa que os bancos já enxergaram para alavancar suas carteiras de crédito é a operação de antecipação de recebíveis (cessão de crédito). Como dito anteriormente, para conceder linhas de crédito, o número de micro, pequenas e médias empresas é muito maior do que o número das grandes empresas no Brasil. Na década de 90, este nicho de empresas era mal assistido pelos bancos. Atualmente, os bancos estão muito “agressivos” neste tipo de operação onde o sacado consegue alongar prazos com fornecedores, o banco tem mais segurança quanto ao crédito liberado e os fornecedores possuem linhas pré-aprovadas para oxigenar seu fluxo de caixa, o que torna o produto de compra de recebíveis através da cessão de crédito um grande filão de mercado onde todos são beneficiados: o cedente, o sacado, os bancos e a economia como um todo.

ANEXO**Fig. 01 A**

EQUIFAX - Serviços - Equifax Empresarial Página 1 de 2

EQUIFAX serviços

faça conosco - imprensa - institucional - negócios - produtos - home

EQUIFAX EMPRESARIAL

Para uso exclusivo e confidencial de BANCO. Data: 05/JUL/2004
Hora: 15:50:52

RAZÃO SOCIAL ANTERIOR:

ENDERECO:

DATA DE FUNDAÇÃO:

RAMO DE ATIVIDADE:

SÓCIOS

Consultas realizadas a partir dos links estarão sujeitas à cobrança.

SÓCIO: 50,00% DE PARTICIPAÇÃO, ENTRADA SET/1999
CPF

SÓCIO: 50,00% DE PARTICIPAÇÃO, ENTRADA SET/1999
CPF

CONSULTAS

ATÉ 04/JUL/2004-	0	ABR/2004-	6	JAN/2004-	5	OUT/2003-	6
JUN/2004-	9	MAR/2004-	8	DEZ/2003-	2	SET/2003-	13
MAI/2004-	4	FEV/2004-	3	NOV/2003-	4	AGO/2003-	9

ÚLTIMAS:

DATA	EMPRESA
30/JUN/2004	GERDAU ACOMINAS S/A
29/JUN/2004	NEXTEL TELECOMUNIC LTDA
22/JUN/2004	BANCO PROSPER S/A
18/JUN/2004	DELISA PLAST IND COM LTDA
16/JUN/2004	BANCO PROSPER S/A

COMPORTAMENTO COM FORNECEDORES

TEMPO DE RELACIONAMENTO COM 5 FORNECEDOR(ES)

ATÉ 6 MESES:	0	DE 1 ATÉ 2 ANOS:	1	DE 6 ATÉ 10 ANOS:	1
DE 7 ATÉ 12 MESES:	1	DE 3 ATÉ 5 ANOS:	2	MAIS DE 10 ANOS:	0

TÍTULOS A VENCER

	FORNECEDORES	TÍTULOS	VALOR TOTAL
TOTAL	2	24	R\$ 16.702
EM 30 DIAS	2	20	R\$ 13.434
31-60 DIAS	1	4	R\$ 3.268

HISTÓRICO DE PAGAMENTOS NO ÚLTIMO ANO

FORNE- CEDORES	QTDE. TÍTULOS	VALOR TOTAL (R\$)	PONTUAL (%)	--- DIAS DE ATRASO (%) ---				ATR. MÉDIO
				6-15	16-30	31-60	+ 60	
TOTAL	7	334	212.616	99,7	0,3	-	-	-
JUN/04	1	15	9.047	100,0	-	-	-	-
MAI/04	2	42	23.424	100,0	-	-	-	-
ABR/04	1	36	18.729	100,0	-	-	-	-
MAR/04	2	25	12.840	100,0	-	-	-	-

<https://consulta.equifax.com.br/respostamEMP.asp?ECS=4B4E4D4D504E4...> 05/07/2004

Fig. 01 B

EQUIFAX - Serviços - Equifax Empresarial										Página 2 de 2	
FEV/04	2	12	5.797	100,0	-	-	-	-	-	-	-
JAN/04	3	16	10.694	100,0	-	-	-	-	-	-	-
DEZ/03	1	44	24.507	100,0	-	-	-	-	-	-	-
NOV/03	3	23	14.856	100,0	-	-	-	-	-	-	-
OUT/03	3	39	22.691	97,3	2,7	-	-	-	-	-	0,3
SET/03	1	19	14.252	100,0	-	-	-	-	-	-	-
AGO/03	1	30	29.480	100,0	-	-	-	-	-	-	-
JUL/03	2	33	26.293	100,0	-	-	-	-	-	-	-
- PAGAMENTO PONTUAL E COM ATRASO SÃO PORCENTAGENS EM RELAÇÃO AO VALOR TOTAL											
- ATRASO MÉDIO ESTÁ EXPRESSO EM DIAS E FOI PONDERADO PELO VALOR DOS TÍTULOS											
MAIOR FATURA	JUL/2003	RS	4.066	- MÉDIA DA MAIOR FATURA	RS	1.521					
MAIOR ACÚMULO	DEZ/2003	RS	2.122	- MÉDIA DO MAIOR ACÚMULO	RS	1.032					
CHEQUES SEM FUNDO											
NÃO CONSTAM INFORMAÇÕES											
PROTESTOS											
NÃO CONSTAM INFORMAÇÕES											
AÇÕES											
NÃO CONSTAM INFORMAÇÕES											
INFORMAÇÕES MAIS RECENTES											
JUN/2004	PAGAMENTO PONTUAL										
JUN/2004	PAGAMENTO PONTUAL										
JUN/2004	PAGAMENTO PONTUAL										
JUN/2004	PAGAMENTO PONTUAL										
JUN/2004	PAGAMENTO PONTUAL										
<p style="text-align: center;">Autenticação Eletrônica EQUIFAX MRucM3f&mqmX0rtB8it vh2h/ar0xC[GDD[OjMsI</p> <p style="text-align: center;">Menu de Serviços Equifax EMPRESARIAL Equifax SCORE EMPRESARIAL Equifax CHEQUE EMPRESARIAL Equifax PESSOAL Equifax CHEQUE PESSOAL Equifax CHEQUE MAIS</p>											
											
https://consulta.equifax.com.br/respostamEMP.asp?ECS=4B4E4D4D504E4... 05/07/2004											

Fig. 02 A

Page: 1 Document Name: untitled

SISBACEN DEVEDORES DO S.F.N. 05/07/2004 15:
 TRANSACAO PDEV300 CENTRAL DE RISCO - CONSULTAS GERAIS - IFS MDEV30
 ----- UM DEVEDOR, DOZE DATAS BASE, SFN -----

Devedor: -

Mes/ano	Total da Divida	Coobrigacoes	N.IFS
_ 01/2004	330.069,38	0,00	4
_ 12/2003	369.553,86	0,00	4
_ 11/2003	364.823,01	0,00	4
_ 10/2003	373.075,80	0,00	4
_ 09/2003	388.714,90	0,00	4
_ 08/2003	413.031,39	0,00	5
_ 07/2003	414.077,01	0,00	4
_ 06/2003	556.068,57	0,00	5
_ 05/2003	349.422,28	0,00	4

F3=Retorna F4=Imprime F9=Transacao F12=Ence

Date: 05/07/2004 Time: 16:00:44

Fig. 02 B

Page: 1 Document Name: untitled

SISBACEN DEVEDORES DO S.F.N. 05/07/2004 15:
 TRANSACAO PDEV300 CENTRAL DE RISCO - CONSULTAS GERAIS - IFS MDEV30
 ----- UM DEVEDOR, DOZE DATAS BASE, SFN - DETALHAMENTO -----

Devedor: Data Base: 01/20

Dividas a vencer		330.069,38 :
- Ate 180 dias	135.612,28	
- De 180 ate 360 dias	90.970,20	
- Acima de 360 dias	103.486,90	
Dividas vencidas		0,00
- Ate 60 dias	0,00	
- De 60 ate 180 dias	0,00	
- De 180 ate 360 dias	0,00	
- Acima de 360 dias	0,00	
Cred. baixados Prej. ate 12 meses		0,00
Cred. baixados Prej. apos 12 meses		0,00
Total das dividas		330.069,38 :
Coobrigacoes e riscos assumidos		0,00

Total de documentos recebidos: 1766 / 1913

PF3/15-Reto

Date: 05/07/2004 Time: 16:00:56

Fig. 03

Certidão Negativa Página 1 de 1


 Ministério da Fazenda
 Destaque do governo



Receita Federal
 Clique aqui para voltar à Página Inicial.



Ministério da Fazenda
Secretaria da Receita Federal

Certidão Negativa de Débitos de Tributos e Contribuições Federais

Nome:
CNPJ:

Ressalvado o direito de a Fazenda Nacional cobrar quaisquer dívidas de responsabilidade do contribuinte acima que vierem a ser apuradas, é certificado que não constam, até esta data, pendências em seu nome, relativas aos tributos e contribuições federais administrados pela Secretaria da Receita Federal.

Esta certidão refere-se exclusivamente à situação do contribuinte no âmbito desta Secretaria da Receita Federal, não constituindo, por conseguinte, prova de inexistência de débitos inscritos em Dívida Ativa da União, administrados pela Procuradoria Geral da Fazenda Nacional.

Certidão expedida com base na IN/SRF nº 93, de 23 de novembro de 2001.

Emitida às **16:39:53** do dia **05/07/2004** (hora e data de Brasília).
Válida até 05/01/2005.

Código de controle da certidão: **8B7B.4A90.B666.C214**

A autenticidade desta certidão deverá ser confirmada na página da Secretaria da Receita Federal na Internet, no endereço <http://www.receita.fazenda.gov.br>.

A certidão expedida em nome de pessoa jurídica abrange exclusivamente o estabelecimento identificado no CNPJ.

Certidão expedida gratuitamente.

Aprovado pela IN/SRF nº 93, de 23/11/2001.

Nova Consulta


 Preparar página para impressão

<http://www.receita.fazenda.gov.br/Aplicacoes/ATSP0/Certidao/CertInter/Res...> 05/07/2004

Fig. 04

SERVIÇOS AO CIDADÃO Página 1 de 1

Ministério da Fazenda

CAIXA

INTERNET BANKING CAIXA
001-Cta. Corrente - P. Física

CAIXA | atendimento | download | mapa do site | segurança | **Imprensa** | ? BUSC
Navegue pela

 Produtos e Serviços

Ajuda

Home | SERVIÇOS AO CIDADÃO | FGTS Empresa | Consulta Regularidade do Empregador | Situação de Regularidade do Empregador

:: Situação de Regularidade do Empregador

A EMPRESA abaixo identificada está **REGULAR** perante o FGTS:

Inscrição:
Razão Social:

Resultado da consulta em 05/07/2004 às 15:42:33

Obtenha o Certificado de Regularidade do FGTS - CRF

Consulte o Histórico do Empregador

Dúvidas mais Frequentes

O uso destas informações para os fins previstos em lei deve ser precedido de verificação de autenticidade no site da Caixa: www.caixa.gov.br

<https://webp.caixa.gov.br/Cidadao/Crf/Crf/FgeCfSConsultaRegularidade.asp> 05/07/2004

Fig. 05

CND's Impressas Página 1 de 1


PREVIDENCIA SOCIAL

Certidões Emitidas

CGC:

CND	Data Emissão	FIN	Data Validade
59442004-21002040	11/06/2004	4	09/09/2004
3592004-21002040	06/02/2004	4	06/05/2004
127012003-21002040	08/10/2003	4	06/01/2004
45752003-21002040	28/04/2003	4	27/06/2003
46552003-21002010	18/03/2003	4	17/05/2003
18222003-21002010	28/01/2003	4	29/03/2003
213032002-21002010	03/12/2002	4	01/02/2003
167442002-21002010	03/10/2002	4	02/12/2002
142592002-21002010	26/08/2002	2	25/10/2002
129642002-21002010	06/08/2002	4	05/10/2002
107072002-21002010	01/07/2002	2	30/08/2002
67342002-21002010	25/04/2002	2	24/06/2002
36702002-21002010	06/03/2002	4	05/05/2002
2242002-21002010	07/01/2002	4	08/03/2002
161232001-21002010	11/12/2001	2	09/02/2002
133212001-21002010	15/10/2001	4	14/12/2001
37212001-21002010	19/04/2001	2	18/06/2001
113992000-21606001	05/04/2000	4	04/06/2000

 Página Anterior

(2) - breny

http://www010.dataprev.gov.br/CWS/BIN/cws_mv2.asp 05/07/2004

Fig. 06

Certidão Negativa Quanto à Dívida Ativa		Página 1 de 1		
 MINISTÉRIO DA FAZENDA PROCURADORIA-GERAL DA FAZENDA NACIONAL				
CERTIDÃO QUANTO À DÍVIDA ATIVA DA UNIÃO NEGATIVA				
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">CNPJ</td> </tr> </table>				CNPJ
CNPJ				
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">Nome Completo</td> </tr> </table>				Nome Completo
Nome Completo				
<p>Ressalvado o direito de a Fazenda Nacional inscrever e cobrar as dívidas que venham a ser apuradas, certifica-se, para os fins de direito, que, analisados os registros da Dívida Ativa da União, verificou-se a NÃO EXISTÊNCIA de INSCRIÇÕES em nome do contribuinte acima identificado. E, para constar, foi extraída, por intermédio da Internet (rede mundial de computadores), esta certidão NEGATIVA.</p>				
<p>ASPECTOS JURÍDICOS DE VALIDADE</p>				
<p>Esta certidão é fornecida gratuitamente tendo validade por 30 dias (Portaria PGFN nº 22, de 19 de janeiro de 2001), não prevalecendo sobre certidões emitidas posteriormente.</p>				
<p>Decreto-lei nº 147, de 03 de fevereiro de 1967: "Art. 62. Em todos os casos em que a lei exigir a apresentação de provas de quitação de tributos federais, incluir-se-á, obrigatoriamente, dentre aquelas, a certidão negativa de inscrição de dívida ativa da União, fornecida pela Procuradoria da Fazenda Nacional competente."</p>				
<p>ASPECTOS TÉCNICOS DE VALIDADE</p>				
<p>Emissão às 15:48:52 do dia 05/07/2004</p>				
<p>Código de Controle da Certidão: 1300.7B76.A5A2.4143</p>				
<p>Tanto a veracidade da informação quanto a manutenção da condição de não devedor poderá ser verificada na seguinte página na Internet: http://www.pgfn.fazenda.gov.br</p>				
<p>Atenção: Qualquer rasura ou emenda INVALIDARÁ este documento.</p>				
<p>http://www.pgfn.fazenda.gov.br/serpro/certidao/certidao.asp</p>		<p>05/07/2004</p>		

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRÃO, NELSON. Direito Bancário. Editora Saraiva – 5ª Edição.

BAPTISTA, GABRIELLA. Títulos e Contratos de Crédito. Rio de Janeiro. Banco Prosper S.A, 2001

DISCLOSURE DAS TRANSAÇÕES FINANCEIRAS. Cédula de Crédito Bancário. Ano V – Nº 55 – Abril de 2000

DISCLOSURE DAS TRANSAÇÕES FINANCEIRAS. Cédula de Crédito Bancário. Ano V – Nº 53 – Fevereiro de 2000

DISCLOSURE DAS TRANSAÇÕES FINANCEIRAS. Cessão de Crédito. Ano V – Nº 57 – Junho de 2000

DISCLOSURE DAS TRANSAÇÕES FINANCEIRAS. Cessão de Crédito. Ano VIII – Nº 92 – Junho de 2003

DORNELLES, ARAMY DA LUZ. Negócios Jurídico Bancários – O Banco Múltiplo e seus Contratos. Editora Juarez de Oliveira.

FORTUNA, EDUARDO. Mercado Financeiro – Produtos e Serviços. Editora Qualitymark – 14ª Edição – 2ª Reimpressão

PINHEIRO, A.C. (2001) “Judges’ View on the Judiciary and Economics” artigo apresentado no seminário Reforma do Judiciário: Problemas, Desafios e Perspectivas, IDESP, São Paulo.

SCHRICKEL, WOLFGANG K. Análise de Crédito – concessão e Gerência de Empréstimo. São Paulo. Editora Atlas S.A. , 2000.

SEBRAE – SP. SERVIÇO DE APOIO À MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE SP.
Fatores condicionantes da mortalidade de empresas. Sebrae, out. 1999a.

SEBRAE – SP. SERVIÇO DE APOIO À MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE SP.
Estudo da mortalidade das empresas paulistas. Sebrae -SP, dez. 1999b.

SEBRAE – SP. SERVIÇO DE APOIO À MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE SP. _.
Estudo da mortalidade das empresas paulistas. Sebrae -SP, dez. 2003.

SECURATO, JOSÉ R . Crédito, Análise e Avaliação do Risco – Pessoas Físicas e Jurídicas. São Paulo . Editora Saint Paul , 2002.

WALTER, AUGUSTO MLTON. Introdução à Análise de Balanços. Editora Saraiva –
Volume 1

BASTOS, NORTON TORRES; DUARTE JR., ANTONIO MARCOS; PRADO,
Gerenciamento de risco de crédito em bancos de varejo no Brasil. Tecnologia de Crédito,
Serasa, Rio de Janeiro, julho/2000.