

LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
FACULDADE NATALENSE PARA O DESENVOLVIMENTO DO RIO GRANDE DO
NORTE

MARCOS RIBEIRO DE OLIVEIRA

ESTUDO DOS PROCEDIMENTOS DE NEGOCIAÇÃO DA LINHA DE CRÉDITO NA
CONCESSÃO DE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS A EMPRESAS BASEADO
NOS PRODUTOS OFERECIDOS PELA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

NATAL - RN
2010

MARCOS RIBEIRO DE OLIVEIRA

ESTUDO DOS PROCEDIMENTOS DE NEGOCIAÇÃO DA LINHA DE CRÉDITO NA
CONCESSÃO DE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS A EMPRESAS BASEADO
NOS PRODUTOS OFERECIDOS PELA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

Monografia apresentada ao curso de especialização em Auditoria e Perícia Contábil da Faculdade para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte – FARN como requisito obrigatório para obtenção do título de Especialista em Auditoria e Perícia Contábil.

Orientadora: Joana D’Arc de Medeiros Martins (Msc)

NATAL – RN
2010

Catálogo na Publicação – Biblioteca da FARN
Setor de Processos Técnicos

Oliveira, Marcos Ribeiro de

Estudo dos procedimentos de negociação da linha de crédito na concessão de empréstimo e financiamentos a empresas baseado nos produtos oferecidos pela Caixa Econômica Federal / Marcos Ribeiro de Oliveira. – Natal: FARN, 2010.

65 f.

Orientador: Joana D'arc de Medeiros Martins (Msc)

Monografia (Especialização em Auditoria e Perícia Contábil) – Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

1. Analista de Crédito – Monografia. 2. Concessão de Crédito – Monografia. 3. Caixa Econômica Federal – Monografia. I. Título.

RN/FARN/BC

CDU 336.71

Dedico a duas pessoas muito importantes em minha vida, meus pais João e Dayse. Essa conquista não é apenas um mérito meu e sim nosso. Obrigado por todo o carinho e dedicação. Amo muito vocês.

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais, pelo amor e pelo esforço realizado para que eu pudesse atingir esse objetivo. Em especial, à minha mãe (*in memoriam*), que me encaminhou, na minha tenra infância, para estudar no maternal da Escola Doméstica de Natal. Hoje, fecho este ciclo no nível mais alto que alcancei e que a FARN/ED oferecem. Por isso, essa conquista é dedicada, exclusivamente, a vocês que são as pessoas mais importantes em minha vida. Ao meu único filho, Bernardo, pela pessoa que é. Às minhas irmãs e ao meu irmão, pelo exemplo que dão. À Roseane, minha esposa, pelo estímulo e pela compreensão nos meus momentos de ausência.

Aos meus professores, cujos ensinamentos foram fundamentais para minha formação profissional. À minha orientadora Prof^a. Joana D'arc de Medeiros Martins, pelo estímulo e confiança que sempre se fizeram presentes em nossos momentos de trabalho, e, principalmente, pelos conhecimentos repassados que despertaram em mim a admiração e o apreço pela Contabilidade.

À Caixa Econômica Federal, que não só representa o meu local de trabalho e do estudo, mas, também, uma escola onde consegui todo o aprendizado adquirido em quase trinta anos de caminho trilhado.

Aos meus colegas de trabalho que acompanharam de perto minha trajetória na Caixa e que foram peças essenciais nesta conquista, pois, ao ousarem compartilhar conhecimento, me transformaram em uma pessoa mais forte para superar as dificuldades.

Aos amigos conquistados durante esse período de convívio na faculdade, em especial a Adayane e Shirley, amigas que irei cultivar e levar sempre na lembrança. Afinal, foram muitos os momentos difíceis, onde nos ajudamos a conseguir mais esta conquista.

Enfim, a todos que direta ou indiretamente se fizeram presente neste momento tão especial em minha vida.

A vocês, muito obrigado.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
1.1	CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA	8
1.2	OBJETIVOS	9
1.2.1	Objetivo Geral	9
1.2.2	Objetivos Específicos	9
1.3	JUSTIFICATIVA	10
2	REFERENCIAL TEÓRICO	12
2.1	O CRÉDITO E OS JUROS	12
2.2	O CONTRATO BANCÁRIO	13
2.3	O PORTFÓLIO DOS PRODUTOS DO CRÉDITO BANCÁRIO	14
2.3.1	Da Caixa Econômica Federal	14
2.3.1.1	Linhas de Crédito do Segmento Comercial	15
2.3.1.2	Linhas de Crédito do Segmento Desenvolvimento Urbano	22
2.3.2	Da União de Bancos Brasileiros S/A – UNIBANCO	24
2.3.2.1	Linhas de Crédito do Segmento Comercial	24
2.3.3	Do Banco do Brasil S/A	34
2.3.3.1	Linhas de Crédito do Segmento Comercial	34
2.4	OS SISTEMAS DE AMORTIZAÇÃO	43
2.5	INDEXADORES PARA ATUALIZAÇÃO MONETÁRIA	44
2.6	DESPESAS FINANCEIRAS NA CONCESSÃO DE CRÉDITO	44
2.7	CUSTO EFETIVO TOTAL	44
2.8	RECURSOS TECNOLÓGICOS	45
2.9	A FORMAÇÃO DAS TAXAS DE JUROS DOS EMPRÉSTIMOS	45
2.10	INFORMAÇÕES SOBRE O MERCADO DE OPERAÇÕES BANCÁRIAS	46
2.11	A PARTICIPAÇÃO DA CAIXA NO MERCADO DE CRÉDITO	47
2.12	A ESTRATÉGIA DE RELACIONAMENTO COM O CLIENTE NA CAIXA	48
2.13	A AVALIAÇÃO DE RISCO DO CRÉDITO NA CAIXA	48
3	METODOLOGIA	50
4	ANÁLISE DOS RESULTADOS	51
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	61
	REFERÊNCIAS	

RESUMO

O trabalho do analista de crédito se reveste da maior responsabilidade por ser a finalização de todo o esforço dispensado pela empresa para exercer com êxito sua finalidade de conceder o crédito e obter o retorno. O lucro é obtido com a diferença do que ele recebe do tomador e o quanto ele paga ao investidor. Antecede ao trabalho do analista, pesquisas e estudos estatísticos para fornecer estimativas precisas das probabilidades dos créditos contratados serem pagos. Neste estudo se mostrou os procedimentos do analista para fazer uma boa preparação, de maneira que tenha uma boa proposta. Evidencia-se a necessidade do analista conhecer a empresa e os produtos que pode oferecer-lhe, da forma mais adequada para a empresa e em conformidade com as exigências da Caixa. As análises requerem conhecimento do universo do Sistema Financeiro Nacional, onde atuam Banco Central do Brasil - BACEN, bancos concorrentes e as empresas, o que implica na necessidade de atualização constante do mercado de crédito, em particular, e da economia, em geral. Foram realizadas pesquisas através de livros, artigos e revistas especializadas. O estudo de campo realizou-se na Agência Tirol/RN da Caixa Econômica Federal e junto ao órgão regulador da atividade bancária, o BACEN. Resultaram das pesquisas as informações importantes sobre as linhas de crédito oferecidas pela Caixa, Unibanco e Banco do Brasil, além da importância das questões relativas ao relacionamento com o cliente e verificou-se que a concessão do crédito está intimamente ligada às interações do cliente com o banco.

Palavras-chave: Concessão de crédito. Analista de crédito. Tomador de recursos

ABSTRACT

The credit analyst's work is of the utmost responsibility for being the completion of the entire company effort to carry out successfully its purpose to grant credit and get its return. The profit is obtained with the difference that it receives from the policyholder and how much he paid to the investor. Prior to the work of the analyst, research and statistical studies to provide better estimates of the probabilities of credits contracted are paid. This study showed the procedures of the analyst to do a good preparation, so it have a good proposal. Highlights the need to know the company analyst and the products we can offer it a greater degree for the company and in accordance with the requirements of the Caixa. Analyses require knowledge of the universe of the financial system, where the Central Bank, competing banks and companies, which implies the need to constantly update credit market, in particular, and the economy in General. Searches were carried out through books, articles and journals. The field study was held at the Agência Tirol/RN of Caixa Econômica Federal and next to the banking regulator, the Central Bank of Brazil. Resulted from research important information about the credit lines provided by Caixa, Unibanco and Banco do Brasil, in addition to the importance of issues concerning the relationship with the client and the granting of credit is closely linked to customer interactions with the database.

Keywords: Granting of credit. Credit Analyst. Policyholder Resources

1 INTRODUÇÃO

Atualmente, as instituições financeiras monetárias e não-monetárias oferecem uma grande quantidade de produtos e serviços nos mais diversos formatos, o que requer a intervenção do especialista na definição das condições do contrato. Segundo Rego e Dalmolin (2007), os elementos que podem aparecer em um cálculo são: valor originário da dívida, correção monetária, juros, multas, honorários advocatícios, honorários periciais e custas (despesas antecipadas e custas remanescentes).

Castanheira e Serenato (2009), estendem as possibilidades com a inclusão de IOC – imposto sobre operações de crédito e IOF – imposto sobre operações financeiras, além de abordarem os conceitos de sistemas de amortização tais como: sistema americano, sistema francês de amortização, sistema hamburguês, sistema de amortização constante, sistema de amortização misto. Outras obrigações podem existir nos contratos entre credor e devedor, como por exemplo, juros de mora e comissão de permanência (FIGUEIREDO, 2009)

O trabalho é restrito às pesquisas das condições acordadas nos contratos de mútuo com a Caixa Econômica Federal - CAIXA, naquilo que for pertinente a empresas (pessoa jurídica). A delimitação do enfoque não compromete a extensão do tema. De acordo com Mereniuk (2008), a uniformidade nas cláusulas contratuais constitui uma padronização das obrigações e o que faz os contratos diferentes, tornando-os distintos, são taxas, prazos, valores, indicadores e vencimentos.

Além disso, O Banco Central do Brasil - BACEN, órgão responsável pela execução da política monetária, também padroniza ao fixar limites e condições de crédito. Portanto, no que se refere a empréstimo bancário à pessoa jurídica, podemos generalizar a aplicação da pesquisa, com as adaptações que forem necessárias.

1.1 CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA

A complexidade das questões relacionadas à negociação de empréstimo a clientes do segmento empresarial requer uma atenção e dedicação redobrada do analista, além de ser imperiosa a utilização de programas específicos para a definição dos parâmetros que atendam as exigências do credor e as necessidades do devedor.

As exigências básicas do concessor do crédito são definidas preliminarmente ao realizar a avaliação do risco do tomador de crédito, que indicará as taxas de juros e prazo que o credor

define adequando o risco associado à empresa e a operação e, também, a capacidade de pagamento mensal do devedor.

Outras questões podem ser inseridas para a definição da linha de crédito e devem ser extraídas na entrevista com o tomador, quando serão identificadas as necessidades da empresa. Existem duas possibilidades: a empresa necessitar de recursos para eventual desequilíbrio de caixa ou estar visualizando perspectivas de crescimento, cujo investimento não pode ser custeado pelos recursos próprios da empresa.

Portanto, existem várias possibilidades de conceder crédito. Dentre essas possibilidades existe variação entre as modalidades de crédito e diferenças até mesmo dentro de uma mesma modalidade, dependendo das características da empresa e do mercado em que está inserida e que vai ter forte influência na forma que as atividades são desenvolvidas em relação a clientes e fornecedores.

Portanto, para o alcance dos objetivos deste estudo, fez-se necessário uma delimitação do problema formulando a seguinte questão de pesquisa: **Como o analista do negócio deve definir as linhas de crédito, taxa de juros, prazo e valor de um empréstimo ou financiamento oferecido pela Caixa às empresas?**

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Apresentar como o analista do negócio deve definir as linhas de crédito, taxa de juros, prazo e valor de um empréstimo ou financiamento oferecido pela Caixa, vislumbrando as condições para adequação das linhas de crédito ou produtos utilizadas pela Caixa Econômica Federal de acordo com as particularidades da demanda de empréstimos e financiamentos para a pessoa jurídica.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Caracterizar o portfólio disponibilizado às empresas pela Caixa, Unibanco e Banco do Brasil.
- Demonstrar situações em que o analista de crédito poderá definir as condições das obrigações do contrato ou variações no cálculo;
- Destacar a importância do conhecimento das linhas de crédito;

- Descrever as variáveis de definição da taxa de juros;
- Apresentar as taxas de juros praticadas pela Caixa e por outras instituições similares;
- Caracterizar a participação da Caixa no mercado de crédito.

1.3 JUSTIFICATIVA

Os valores definidos para pagamento do empréstimo ou financiamento requerem o conhecimento das formas e condições de pagamento definidas no contrato de mútuo pactuado, que vem a ser o sistema de amortização ou método de cobrança de juros e amortização e do percentual e prazos definidos para remuneração do capital. A forma de pagamento de amortização e juros estabelece como será o retorno do capital.

Outras obrigações são incluídas para pagamento e não correspondem ao retorno do capital emprestado. Dentre elas, existe a cobrança de seguros, tarifas pelo serviço prestado e transferências ao Estado na forma de impostos, excetuando-se a utilização de indexadores no cálculo, que são definidos como sendo uma atualização do valor do principal ao longo do tempo e, portanto, é agregado ao capital.

Somando-se a isso, nos casos das cláusulas contratuais que estabelecem a aplicação de conceitos próprios para o caso de inadimplemento, tais como multa, juros de mora e comissão de permanência, tornam a elaboração do valor de pagamento uma tarefa difícil devido ao emaranhado de percentuais a serem considerados.

Portanto, toda importância da classificação do risco de empresas e operações de crédito que atualmente é atribuída pelas Instituições de Financeiras, públicas e privadas, responsáveis pela concessão e pelo controle e normatização, respectivamente, poderá ser desconsiderada pelo analista de crédito na concessão de crédito, caso não exista o estudo para adequação de linha de crédito, prazo e taxa coerentes com real necessidade da empresa.

Além disso, é exigido do analista o conhecimento do mercado de crédito bancário, no que se refere às condições e características dos produtos dos concorrentes, para o desenvolvimento da argumentação convincente ao tomador do crédito.

As atribuições inerentes ao exercício da profissão do analista de crédito, desenvolvidas na Agência Tirol/RN, da Caixa Econômica Federal, estão intimamente relacionadas com o tema em questão. A realização deste estudo proporcionará aos envolvidos com a concessão de empréstimos à pessoa jurídica na Caixa, importante fonte de pesquisa para aprimorar o

desenvolvimento das atividades diárias e, conseqüentemente, melhoria do serviço prestado pela Caixa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 O CRÉDITO E OS JUROS

Segundo Silva (2008), o papel histórico dos bancos é captar recursos junto aos agentes econômicos (famílias, empresas, governos, entre outros) com posição orçamentária superavitária e financiar as necessidades de investimento e consumo dos agentes com situação orçamentária deficitária.

A função de crédito consiste em avaliar a capacidade de pagamento do tomador, visando dar segurança aos depositantes sobre os valores confiados ao banco e garantir o retorno aos acionistas (SILVA 2008).

Cada vez que o banco concede um empréstimo ou um financiamento está assumindo o risco de não receber, ou seja, o cliente pode não cumprir a promessa de pagamento. As razões que levam o cliente ao não cumprimento da promessa podem estar relacionados ao seu caráter, a sua capacidade de gerir negócios, aos fatores externos adversos ou a sua incapacidade de gerar caixa (SILVA 2008).

Nessa linha, contrariando o pensamento de alguns, o interesse do banco não se resume, única e exclusivamente, à cobrança de juros a qualquer custo. É importante que a empresa tenha conhecimento das suas deficiências ou pretensões para adequar a necessidade de crédito de acordo com estas necessidades.

Atualmente, os bancos dispõem de modernas ferramentas de análise de crédito, de forma que possa estabelecer um relacionamento duradouro com o cliente. A utilização regular do limite de cheque especial, por exemplo, ao invés de ser considerado como ótima fonte de lucro pelas altas taxas de juros, denota problemas no caixa da empresa e esta situação se opõe ao comportamento esperado, indicando maior risco de inadimplência. Futuras operações, certamente, estarão comprometidas. A inadimplência significa a ruptura do relacionamento e a perda do cliente.

De acordo com Ramos e Ramos (2004), há um total desvirtuamento do instituto juros e que a edição de normas e portarias está sempre em favor das instituições financeiras. Rego e Dalmolin (2007) recorrem à economia clássica ilustrando que as riquezas existentes cada qual tem a sua remuneração: a terra recebe o aluguel, o trabalho recebe o salário e o capital recebe os juros.

Abordando sob outro aspecto, Fortuna (2008), diz que na formação das taxas de juros que as instituições financeiras nos cobram em seus empréstimos, é considerado um conjunto de

componentes internos, a saber: custo do recurso captado, custos operacionais, margem de lucro, perfil da instituição, referências das taxas de mercado, dentre outros.

É importante a consideração das controvérsias em relação aos juros, muito embora não exista a pretensão de se estender neste tema, visto que o objetivo do trabalho é a apresentação dos procedimentos de análise para aproximação com o que pode se deparar o profissional em uma atividade e não deve explorar polêmicas sobre a legitimidade da aplicação dos juros.

2.2 O CONTRATO BANCÁRIO

É providência primordial do analista na sua atribuição de avaliar as condições do empréstimo/financiamento, a leitura atenta do contrato estabelecido entre as partes, sabendo, também que não é dele a função de analisar os fundamentos jurídicos das cláusulas ali estabelecidas e as que estas devem ser rigorosamente seguidas.

Ao se referir aos contratos no SFH – Sistema Financeiro da Habitação, Figueiredo (2008) destaca que os contratos são aprovados pelo poder público e redigidos, unilateralmente, pelo agente financeiro, não cabendo ao mutuário qualquer questionamento sobre as cláusulas estipuladas, atendendo a função da contratação em massa. Bierwagem (2002) apud Figueiredo (2008, p. 45) afirma:

No que tange as funções do contrato, três são as principais: uma econômica, na medida em que representa um instrumento de circulação de riqueza e difusão de bens; outra regulatória enquanto enfeixa direitos e obrigações voluntariamente assumidas pelas partes; e, por fim, social considerando que seu exercício dirige-se para a satisfação de interesses sociais.

Segundo Ramos e Ramos (2004), estes são os chamados contratos de adesão dos quais identifica a existência de duas correntes defendendo teses opostas: a primeira, da teoria anticontratualista, fundamenta-se na defesa dos argumentos que inexistem debates entre as partes e as cláusulas têm forma abstrata, mais parecendo lei do que contrato. A segunda corrente, que aceita os contratos de adesão, justifica que a racionalização dos serviços por parte das empresas, impõe a mesma necessidade no caso dos contratos.

Nos contratos devem constar todas as informações relacionadas à operação financeira, estabelecidas nas cláusulas, cujas principais são: valor, prazo, taxa de juros, sistema de amortização e/ou pagamento de juros, prestação, seguro, imposto, tarifas, etc.

2.3 O PORTFÓLIO DOS PRODUTOS DO CRÉDITO BANCÁRIO

2.3.1 Da Caixa Econômica Federal

O dia 12 de janeiro de 1861 marcou o início da história da Caixa. Foi criada com o objetivo de incentivar a poupança e de conceder empréstimo sob penhor, para combater a prática de outras instituições que atuavam no mercado sem oferecer garantias e cobrando juros extorsivos.

Desde 1931 opera com a carteira para oferta de imóveis. Seguindo sua vocação, responde atualmente por mais de US\$ 30 milhões na concessão de crédito imobiliário, contra US\$ 6,3 milhões do Itaú Unibanco, o segundo colocado no *ranking*, segundo a revista Exame, em edição especial de julho de 2010.

Atualmente, tem como estratégia ampliar a participação no mercado de crédito à pessoa jurídica de todos os portes. A Caixa, no exercício de sua função de banco comercial, oferece linhas de crédito voltadas, em grande parte, para atender as necessidades de capital de giro das empresas.

Dispõe, também, de linhas de crédito rotativo, destinadas a cobrir eventuais descasamentos de caixa. São poucas as linhas destinadas a investimentos e aquelas que existem com este objetivo, são realizadas com recursos da União. Estas linhas não serão consideradas na análise, uma vez que podem ser oferecidos também pela concorrência em condições similares, definidas pelos fornecedores dos recursos (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES e Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT).

Para segregar suas atividades de banco público e de banco comercial, foi feita uma separação conceitual dos produtos que oferece, onde se inclui concessão de crédito que corresponde ao segmento comercial e o segmento de desenvolvimento urbano, que são atividades desenvolvidas na área de habitação, saneamento e infra-estrutura.

Neste segmento específico a CAIXA exerce a função de agente do Governo Federal no que se refere ao cumprimento dos objetivos relacionados às políticas públicas. Para o estudo que se desenvolve, serão consideradas as linhas de crédito oferecidas às empresas privadas com recursos da própria CAIXA.

Todas as operações estão contidas nos Manuais Normativos do banco, onde estão detalhadas as características de cada uma delas.

2.3.1.1 Linhas de Crédito do Segmento Comercial

- **Antecipação de Recebíveis**

Trata-se de empréstimo concedido a empresas comerciais, industriais e de serviços que possuem recebíveis garantidos por contrato de compra e venda, contrato de prestação de serviços ou de arrecadação.

- **BNDES Automático**

É uma linha destinada a financiar projetos de investimentos, com linhas de crédito instituídas pelo BNDES que visem re-localização, ampliação, recuperação e modernização das empresas nos setores de indústria, comércio e prestação de serviços.

As operações do BNDES Automático, na CAIXA, estão definidas em:

- Op 710 – BNDES Automático – Nível Especial – micro, pequenas e médias empresas;
- Op 711 – BNDES Automático – Nível Padrão - grandes empresas

- **CAIXA Giro SUS**

É a concessão de crédito às Entidades Privadas Não Filantrópicas, contratadas com o SUS, sem destinação específica na forma de antecipação de recursos financeiros do Ministério da Saúde – MS e de operadoras de plano de saúde, referentes aos serviços ambulatoriais e de internação hospitalares prestados ao Serviço Único de Saúde - SUS e operadoras de planos de saúde.

- **CAIXA Hospitais**

É a concessão de crédito a entidades privadas filantrópicas conveniadas e contratualizadas com o SUS - Sistema Único de Saúde, que prestam serviços regularmente relativos à internação e procedimentos ambulatoriais incluídos no Programa de Reestruturação de Hospitais de Ensino de Privados Filantrópicos, no âmbito do SUS e entidades conveniadas ou contratadas pelo SUS que fazem parte do Programa de Terapia Renal Substitutiva - TRS, na

forma de antecipação de recursos a receber do Ministério da Saúde - MS, referente aos serviços ambulatoriais e de internações hospitalares prestados ao SUS.

- Cartão Caixa Empresarial

É o cartão de crédito destinado à Pessoa Jurídica emitido pela Caixa, associado à Bandeira MASTERCAR e VISA. O titular pode optar pelo Crédito Rotativo com pagamento de qualquer valor entre o pagamento total e o pagamento mínimo, sendo o restante financiado, automaticamente. Admite parcelamento sem entrada, com ou sem juros, com financiamentos em parcelas iguais e consecutivas, dependendo de credenciamento do estabelecimento para operar com o sistema de parcelamento.

- Cheque Empresa CAIXA

É concessão de um limite crédito de crédito rotativo destinado a prover de recursos a conta corrente de pessoa jurídica, empresas privadas comerciais, industriais e prestadoras de serviços. Os saques feitos pelo cliente que ultrapassem o valor de seus próprios depósitos, até o valor do limite de crédito, são cobertos pelo crédito rotativo.

- CONSTRUGIRO – Antecipação de Recebíveis Imobiliários

É a concessão de crédito destinada a antecipar o fluxo de caixa da empresa privada do ramo da construção civil, lastreada em recebíveis de sua propriedade, ou seja, empresas cujos empreendimentos habitacionais ou comerciais possuam planos de autofinanciamento.

Os recebíveis são definidos como sendo as prestações dos imóveis, representados por títulos de crédito que têm como sacado os promitentes compradores dos imóveis comercializados através de autofinanciamento e, como favorecido, a empresa proponente.

- Conta Garantida CAIXA

É um empréstimo sob a forma de limite de crédito rotativo, vinculado a uma conta corrente separada da conta corrente de livre movimentação, destinado a suprir necessidades momentâneas de fluxo de caixa.

A agregação de garantias é premissa básica do produto, permitindo a negociação da taxa de juros de acordo com o lastro oferecido para a operação, dentre as quais são aceitas:

- Caução de depósitos e/ou aplicação financeira;
- Caução de duplicatas mercantis;
- Caução de cheques pré-datados;
- Caução de direitos creditórios sobre faturas de cartão de crédito VISA e MASTERCARD;
- Alienação fiduciária de veículos;
- Alienação fiduciária de imóveis.

- CREFROTA CAIXA

É a linha de crédito para aquisição de veículos para locação destinada a empresas de qualquer porte do segmento de locadoras de veículos. A operação visa promover a renovação da frota das empresas locadoras de veículos resguardando o fluxo financeiro da empresa, sem comprometer o capital de giro durante o financiamento, podendo a empresa aplicá-lo conforme a conveniência ou ainda aumentar a compra de veículos. A expectativa de venda dos veículos é quem define o prazo do financiamento, favorecendo a liquidação.

- Crédito Especial – Setor Público – Capital de Giro

É uma linha de crédito para empresas públicas e sociedades de economia mista, não financeiras, suas subsidiárias e demais empresas controladas, direta ou indiretamente pela União, pelos Estados, pelo Distrito Federal e pelos Municípios, inclusive as sociedades de objeto exclusivo, que não estejam enquadradas no conceito de Empresa Estatal Dependente.

- Crédito Especial Empresa – Amortização Única

É um empréstimo de capital de giro sem destinação específica que pode ser realizado através de duas modalidades:

000 – Crédito Especial Empresa – Amortização Única;

001 – Crédito Especial Empresa – Antecipação a Fornecedores.

Nas operações de antecipação a fornecedores, a linha de crédito é destinada a empresas dos ramos do comércio, indústria de prestação de serviços para antecipação de seus direitos creditórios firmados com grandes corporações conveniadas com a Caixa, entendidas como

empresas ou grupo de empresas com pelos menos 20 fornecedores e faturamento bruto fiscal de, no mínimo, R\$ 120 milhões/ano.

- Crédito Especial Empresa – Operações Parceladas – MPE e MGE

É uma linha de crédito destinada a viabilizar aporte de recursos por intermédio da concessão de crédito sem destinação específica na forma de capital de giro a empresas com faturamento anual até R\$ 7 milhões – MPE - e empresas com faturamento anual superior a R\$ 7 milhões – MGE. Estão disponíveis nas modalidades com juros pré-fixados (Op. 605) e pós-fixados (Op. 606).

- Desconto de Títulos

É uma operação de crédito destinada a antecipar o fluxo financeiro de empresas privadas comerciais, industriais e prestadoras de serviços, por meio do desconto de títulos de sua emissão, cheques pré-datados de terceiros entregues para cobrança na CAIXA ou cheques eletrônicos a serem creditados na CAIXA.

- FAT Giro Setorial

É uma linha de crédito especial, instituída pelo Conselho Deliberativo do FAT - CODEFAT, utilizando recursos do FAT, para financiar capital de giro de empresas prestadoras de serviços turísticos cadastrados no Ministério do Turismo (CADASTUR), nos termos do Decreto nº 5.406, de 30.03.2005.

- FINAME

É uma linha de investimento destinada a financiar a aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, cadastrados no Credenciamento de Fabricantes Informatizados – CFI, com recursos do BNDES, a microempresas, empresas de pequeno, médio porte – FINANE Nível Especial e a grandes empresas – FINAME Nível Padrão.

- Financiamento BCD – Pessoa Jurídica

É uma linha de crédito que se destina ao financiamento de máquinas, equipamentos e outros bens novos, tais como microcomputador, inclusive periféricos e *software*, máquinas e equipamentos em geral, aparelhos eletrônicos em geral, móveis e utensílios produzidos mediante fabricação serial e que não sejam sob medida, de fabricação nacional ou importados.

- FUNGETUR – Fundo Geral do Turismo

São operações com recursos do Fundo Geral do Turismo – FUNGETUR, para empresas de todos os portes atuantes no setor turístico, visando promover o turismo nacional, por meio de financiamentos de projetos, inclusive com aquisição associada de máquinas e equipamentos novos e de fabricação nacional, limitados a R\$ 10 milhões.

- GIM – GIROCAIXA Instantâneo (Múltiplo)

É uma linha crédito sob a forma de crédito rotativo, constituída de dois limites, fixo e flutuante, na mesma conta corrente, para antecipação de recebíveis, por conseguinte, do fluxo de caixa. O limite flutuante é baseado em estoque de recebíveis caucionados e a utilização do crédito, prioritária da menor (flutuante) taxa de juros para a maior (fixo).

Os recebíveis aceitos para antecipação são cheques pré-datados, títulos de venda mercantil, títulos de prestação de serviços, faturas de cartão de crédito e caução de depósito e aplicação financeira.

- GIROCAIXA – Recursos PIS

É uma linha de crédito exclusiva para capital de giro às empresas que atuam nos segmentos do comércio, inclusive exportação, indústria, prestação de serviços e empresas do ramo da construção civil, com faturamento anual até R\$ 15 milhões, com recursos do fundo Programa de Integração Social - PIS.

- **GIROCAIXA – Recursos CAIXA**

É uma linha de crédito para capital de giro a micro, pequenas, médias e grandes empresas. Estão disponíveis em três modalidades:

- Modalidade 000 - GIROCAIXA sem Destinação Específica
- Modalidade 001 - GIROCAIXA Empréstimo Locação
- Modalidade 003 - GIROCAIXA para 13º Salário

- **GIROCAIXA Fácil**

É uma linha de crédito sem destinação específica, disponibilizada na forma de limite de crédito pré-aprovado, para utilização total ou parcial, conforme a necessidade de capital de giro do cliente.

- **GIROCAIXA Instantâneo**

É uma linha de crédito sob a forma de crédito rotativo flutuante, proporcional ao valor total dos cheques pré-datados em custódia caução, destinadas a antecipar o fluxo de caixa das empresas.

Atualmente, estão suspensas novas contratações, sendo permitidas apenas renovações sem acréscimos de valor.

- **Microcrédito CAIXA Mandato**

É uma linha de crédito com finalidade produtiva, para capital de giro e/ou investimento fixo, destinada a empreendedores populares que atuam no setor formal ou informal da economia, há mais de 12 meses e operacionalizada por meio de Instituições de Micro-Finanças – IMFs, devidamente credenciadas. Os recursos são oriundos do FAT.

- **PRODUCARD PJ**

É uma linha de crédito para atender a necessidade de investimento e/ou aquisição de insumos destinados à cadeia produtiva, para compra em lojas conveniadas, por meio da

utilização de cartão de débito, creditando o valor da compra diretamente na conta do vendedor. Material de construção e armários sob medida estão entre os itens financiáveis em investimentos.

- PROFARMA

É um programa destinado a financiar proposta de investimento do setor farmacêutico, para a aquisição de máquinas e equipamentos nacionais, implantação, expansão e modernização da capacidade produtiva e adequação dos padrões da ANVISA. Segue os procedimentos da linha BNDES AUTOMÁTICO.

- PROGER – Pessoa Jurídica

É uma linha de crédito instituída pelo Ministério do Trabalho, voltada ao financiamento de investimentos fixos, capital de giro associado ou capital de giro isolado, utilizando recursos do FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador para empreendimentos que visem a geração de emprego e renda.

- PROGEREN

É um programa do BNDES destinado a emprestar capital de giro às micro, pequenas e médias empresas localizadas em Aglomerações Produtivas Locais - APL, pré-selecionadas pelo BNDES.

2.3.1.2 Linhas de Crédito do Segmento Desenvolvimento Urbano

- Crédito para Empresas do Ramo da Construção Civil – Capital de Giro - Recursos do SPBE

É uma linha de financiamento com disponibilidade de crédito à vista, para prover capital de giro às empresas do ramo da construção civil, visando garantir o fluxo de recursos necessários à produção e conclusão de empreendimentos residenciais, apurada com base no

custo total de produção do empreendimento e/ou com base na carteira de recebíveis do empreendimento, com recursos do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo - SBPE.

- Financiamento à Produção de Empreendimentos Habitacionais – Cooperativas - Recursos FGTS e SBPE - PJ

É uma linha de financiamento destinada à produção de empreendimentos habitacionais com financiamento direto às Construtoras, com recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço – FGTS e SBPE, tendo como Incorporadoras e garantidoras da operação uma Cooperativa Habitacional. O financiamento da comercialização das unidades habitacionais dá-se aos cooperados.

- Financiamento à Produção de Imóveis – Recursos FGTS e SBPE – PJ

É uma linha de crédito para financiamento da produção de empreendimentos habitacionais com financiamento direto às Construtoras, Incorporadoras ou Sociedade de Propósitos Específicos e para a comercialização das Unidades Habitacionais às pessoas físicas.

- Imóvel Comercial – Pessoa Jurídica – Aquisição – Recursos SBPE

É uma linha de crédito para financiamento à Pessoa Jurídica para aquisição de imóvel comercial novo, usado e lote urbanizado comercial, com recursos do SBPE, fora do Sistema Financeiro da Habitação - SFH, destinado compor o imobilizado da empresa.

- Imóvel Comercial – Pessoa Jurídica – Construção – Recursos SBPE

O objetivo é conceder financiamento à pessoa jurídica para aquisição de terreno e construção, construção em terreno próprio e ampliação/reforma de imóvel comercial, destinado a compor o imobilizado do proponente, com recursos do SBPE, fora do SFH.

- Programa Imóvel na Planta – Associativo – Recursos do FGTS

É uma linha de crédito destinada à produção de empreendimentos habitacionais, reabilitação de empreendimentos urbanos e produção de lotes urbanizados, vinculada ao Programa de Carta de Crédito Associativo, com financiamento direto às pessoas físicas, agrupadas em condomínios, sindicatos, cooperativas, associações, pessoa jurídicas voltadas à produção habitacional, companhias de habitação ou órgãos assemelhados, Estados, Municípios, Distrito Federal ou órgãos de sua administração direta ou indireta, com a participação ou não, de construtora.

- Programa Imóvel na Planta – Associativo – Recursos do SBPE

É uma linha de crédito destinada a financiar a construção e aquisição de terreno e construção de imóvel na planta de unidades habitacionais vinculada a um empreendimento, com financiamento direto às pessoas físicas titulares de conta vinculada do FGTS, com a interveniência de uma empresa do ramo da construção civil.

- Programa Imóvel na Planta – Associativo – Recursos do SBPE

É uma linha de crédito para a produção de empreendimento habitacional, comercial ou misto com recursos do SBPE, no âmbito do Sistema Financeiro de Habitação ou fora do SFH, com financiamento direto às pessoas físicas, organizadas em grupos por uma entidade organizadora, com a participação de uma construtora e/ou ainda financiamento direto à pessoa jurídica na aquisição de imóvel comercial.

2.3.2 Da União de Bancos Brasileiros S/A – UNIBANCO

Foi criado em 27 de setembro de 1924, data que marca o início da história de um banco que alcançou a marca do quarto maior grupo financeiro privado do Brasil.

Atua como banco de investimento e, fortemente, como banco comercial. Sempre teve participação efetiva em todos os segmentos do sistema financeiro.

No dia 03 de novembro de 2008, o Banco Itaú S/A e a União de Bancos Brasileiros S/A – UNIBANCO, assinaram contrato de associação para a unificação das operações financeiras dos dois bancos. Foi o início formal da construção de um dos maiores conglomerados do Hemisfério Sul, com valor de mercado que o situa entre as 20 maiores instituições financeiras do mundo, o Itaú Unibanco.

No entanto, a integração total de seus diversos negócios, presentes em todos os segmentos da atividade financeira, deve ser concluída em dois ou três anos. Portanto, para efeito de nosso estudo, serão consideradas as informações referentes ao Unibanco.

2.3.2.1 Linhas de Crédito do Segmento Comercial

- **Compror**

Trata-se de operação de crédito oferecida para pagamento aos fornecedores de insumos e serviços, à vista, destinado a empresas com faturamento anual superior a R\$ 5 milhões, cujo prazo mínimo é de sete dias e o IOF é calculado sobre o valor e prazo da operação

- **Desconto Fornecedor**

É uma operação de crédito que antecipa as vendas a prazo de fornecedores, formalizada através da realização de convênio, mesmo com não clientes, além de obter vantagens como isenção de Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro ou Relativas a Títulos ou Valores Mobiliários - IOF.

Todas as operações são validadas e autorizadas eletronicamente, de dentro do ambiente empresarial, sem necessidade de locomoção e documentação, de forma não burocrática.

- **Desconto de Cheques**

É uma antecipação dos recursos de vendas a prazo com emissão de cheques pré-datados, destinada a empresas com faturamento anual de até R\$ 150 milhões, cujas vantagens competitivas são a rapidez e simplicidade na obtenção do crédito, o valor é depositado no ato da operação e a segurança de ter os cheques custodiados no banco.

É permitida a efetivação da operação através do Internet 30 HORAS Empresarial.

- **Desconto de Duplicatas**

É uma antecipação de recursos provenientes de vendas a prazo com emissão de duplicatas, destinada a empresas com faturamento anual de até R\$ 150 milhões.

Dentre as vantagens, elege-se a rapidez e simplicidade na obtenção do crédito, mas, a aprovação da operação está sujeita a análise de crédito e cadastro.

- Desconto Inteligente de Cheques

É uma antecipação de recursos de vendas realizadas através de cheques pré-datados. Os cheques são custodiados e podem ser descontados a qualquer momento, se não, serão depositados na data, através do gerenciamento da carteira pelo banco.

Esta operação está sujeita a aprovação de crédito e cadastro.

- Desconto de Nota Promissória

É uma antecipação de recursos para livre aplicação pelo cliente, com pagamento antecipado de encargos e taxa de juros pré-fixada.

É destinada a empresas com faturamento anual de até R\$ 150 milhões e está sujeita a análise de crédito e cadastro.

- Comprovar CTF Unibanco

É o financiamento concedido para o pagamento de combustível adquirido pelo cliente Unibanco juntos aos Postos de Abastecimento.

Destina-se às empresas transportadoras rodoviárias de carga e empresas que possuam frota própria.

Permite o controle do combustível e quilometragem rodada pela frota, sendo operacionalizado através de crédito rotativo com taxas pré ou pós-fixadas e IOF calculados sobre a utilização do limite, cobrados a cada cobertura de saldo, mensalmente ou no vencimento do contrato.

Para efetivar estas operações, a CTF Technologies do Brasil Ltda, empresa que tem suas atividades voltadas para a gestão de frotas de veículos, tratores, máquinas, equipamentos e embarcações, notadamente quanto ao controle automático do consumo de combustíveis. O Sistema CTF está em operação com as duas maiores bandeiras nacionais de distribuição de combustível, BR Petrobrás Distribuidora e Ipiranga e com dois dos maiores bancos privados do país, Bradesco e Unibanco.

- Vendor

É a operação que permite à empresa receber a venda à vista e conceder prazo ao cliente. A empresa tem a vantagem de obter redução da carga tributária ao efetuar a venda à vista e redução do saldo da conta Contas a Receber.

- UNIGIRO

É um limite de crédito parcelado utilizado para financiar o ciclo operacional da empresa. Destina-se a empresas com faturamento anual de até R\$ 10 milhões que necessitem de capital de giro para financiar seu ciclo operacional.

Está sujeita a análise de crédito e cadastro, mas não há exigência da apresentação de garantias.

- Capital de Giro

É um empréstimo de médio ou longo prazo para financiamento de capital de giro, podendo ser realizadas mais de uma operação.

- *Hot Money*

É uma modalidade de capital de giro onde a principal característica é o curtíssimo prazo. Devem ser utilizados em caso ajuste de descolamento de caixa, com um prazo máximo de 29 dias para liquidação.

Pode ser feita mais de uma operação, de forma fácil e desburocratizada.

- Cheque Especial Empresa

É um limite de crédito em conta corrente, com encargos pré-fixados, que pode ser movimentado livremente através da emissão de cheques ou saques com cartão. Destinam-se às empresas com faturamento de até R\$ 150 milhões.

- Cheque Especial do Investidor - Empresas

É uma linha de crédito automática e flutuante, correspondente a 90% do total dos investimentos – CDB e Fundos de Investimentos – limitado a R\$ 500 mil, com taxas de 3,5% a.m.

Destina-se a empresas de todos os portes e características e funciona como gerenciador automático dos investimentos, resgatando de forma inteligente as aplicações para cobertura da conta corrente, sempre verificando a melhor opção de resgate

- Conta Garantida Cartão

É um limite de rotativo que tem como garantia os recebíveis de cartões. O limite de crédito é vinculado ao faturamento de crédito e débito dos cartões REDECARD, VISANET e HIPERDARD.

Destina-se a empresas com faturamento de até R\$ 150 milhões, sendo que os cartões VISANET só serão aceitos como garantia para empresas com faturamento anual de até R\$ 10 milhões.

- Conta Garantida com Caução de Cheques

É uma linha de crédito rotativo vinculada à conta corrente, com cheques pré-datados como garantia.

Destina-se a empresas com faturamento anual de até R\$ 5 milhões. Os juros são calculados sobre o saldo devedor utilizado. Além disso, são cobrados, mensalmente, o IOF.

As operações têm prazo mínimo de 30 e máximo de 90 dias e limite mínimo de R\$ 2.500,00.

- Conta Garantida com Caução de Duplicatas

É uma linha de crédito rotativo vinculada à conta corrente, com duplicatas como garantia. Destina-se a empresas de qualquer porte. Os juros são calculados sobre o saldo devedor utilizado, podendo ser pré ou pós-fixados. Além disso, incide, mensalmente, o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF).

As operações têm prazo mínimo de 30, 60 ou 90 dias e limite mínimo de R\$ 1.000,00

- Conta Garantida com Caução de Nota Promissória

É uma linha de crédito rotativo vinculada à conta corrente, com nota promissória como garantia.

Destina-se a empresas de qualquer porte. Os juros são calculados sobre o saldo devedor utilizado, podendo ser pré-fixados ou pós-fixados. Além disso, são cobrados, mensalmente, o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF).

As operações têm prazo mínimo de 30, 60 ou 90 dias e limite mínimo de R\$ 1.000,00

- *Leasing* Financeiro

O *leasing* é uma alternativa de financiamento que gera benefícios fiscais e contábeis as empresas, que podem arrendar bens novos ou usados, nacionais ou importados sem a necessidade de imobilizá-los.

Destina-se a empresas de qualquer porte. Não há incidência do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), no entanto, é exigida a cobrança de Imposto sobre Serviços – ISS.

Sob o aspecto fiscal, há diminuição na base de cálculo do imposto de renda para as empresas optantes pelo lucro real, já que as contraprestações pagas são dedutíveis do resultado tributável e lançadas como despesa na demonstração de resultados.

Durante toda a vigência do contrato, o bem arrendado constará no ativo imobilizado da posteriormente, ingressará no ativo imobilizado da empresa arrendatária pelo valor do Valor Residual Garantido (VRG).

As taxas de juros são pré-fixadas, o prazo mínimo é de 24 meses para bens com vida útil de até 5 anos e 36 meses para bens com vida útil maior que 5 anos.

- *Lease Back*

O *lease back* é uma operação de *leasing* financeiro em que a própria empresa (cliente) atua também como fornecedor: a empresa (cliente) vende o bem para a arrendadora e em seguida, arrenda o bem. Ao fim do contrato, a empresa (cliente) compra o bem pelo Valor Residual Garantido (VRG).

Destina-se a empresas de qualquer porte. Na prática, o *lease back* funciona como uma maneira simples e rápida de obter um capital de giro de longo prazo com garantia real e sem incidência de IOF. A empresa vende um bem do seu ativo imobilizado sem perder o uso do mesmo e depois o recompra.

Dentre outras vantagens, possibilita a empresa alongar o perfil de endividamento de curto para longo prazo e, também, proporciona à empresa condições para realização de planejamento fiscal e tributário, ao utilizar-se das vantagens contábeis e fiscais do *leasing* financeiro para bens anteriormente incorporados ao seu ativo imobilizado.

As taxas de juros são prazo mínimo é de 24 meses para bens com vida útil de até 5 anos e 36 meses para bens com vida útil maior do que 5 anos.

- FINAME – Agrícola

É o financiamento de até 100% para aquisição de máquinas e implementos agrícolas nacionais novos, destinado a empresas rurais e cooperativas, através da Agência Especial de Financiamento Industrial - FINAME.

Operação caracterizada pelo baixo custo, onde a taxa de juros é definida caso a caso, sendo utilizada a taxa de juros de longo prazo (Taxa de Juros de Longo Prazo - TJLP) ou 100% da variação do dólar americano ou, ainda, uma cesta de moedas, mais *spread* definido pelo BNDES, mais taxa básica (0,9% ou 1,4%, conforme porte e localização geográfica da empresa). Além disso, os financiamentos podem ser amortizados com pagamentos anuais ou semestrais, em até 90 meses.

- FINAME - Convencional

É o financiamento de até 100% da compra de máquinas e equipamentos novos, cadastrados na FINAME, destinado a empresas de qualquer porte.

As operações têm juros subsidiados, definidos caso a caso, carência e prazo longo de amortização (até 5 anos).

No custo total deve-se considerar a inclusão de taxa de juros de longo prazo (TJLP), mais taxa básica do BNDES de 0,90% a.a para empresas com faturamento anual de até R\$ 60 milhões e 1,40% a.a. para empresas com faturamento anual superior a este valor.

- **FINAME - MODERFROTA**

É o financiamento de até 90% para aquisição de máquinas e implementos agrícolas nacionais novos, cadastrados na FINAME, destinado a empresas rurais e cooperativas.

Caracteriza-se pelo baixo custo, com taxa pré-fixada, prazo de 8 anos para colheitadeiras novas, de 6 anos para tratores e implementos agrícolas e de até 4 anos para os equipamentos especificados usados, com idade máxima de 10 anos.

As amortizações podem ocorrer semestralmente ou anualmente e no custo total está incluído o custo do BNDES pode ser de 7,50% a.a. – para beneficiárias que se enquadrem no PROGER RURAL – ou 9,50% a.a. para as demais beneficiárias. No custo BNDES, já está incluso o percentual de 2,50% a.a., como remuneração do Unibanco.

- **FINAME – Veículos Pesados**

É uma modalidade de financiamento de longo prazo para aquisição de veículos pesados nacionais novos – caminhões e ônibus – equipamentos rodoviários, semi-reboques e carrocerias, que estejam cadastrados na FINAME.

Os juros, definidos caso a caso, são subsidiados. A amortização pode ser realizada em até 5 anos, após o período de carência. No custo do BNDES estão incluídos taxa de juros de longo prazo (TJLP), mais taxa básica de 0,90% a.a. para empresas com faturamento anual de até R\$ 60 milhões e 1,40% a.a. para empresas com faturamento anual superior a este valor.

- **FINAME - MODERMAQ**

É um financiamento de até 90% para aquisição de máquinas e equipamentos novos, cadastrados no FINAME, destinados a empresas de qualquer porte, enquadradas na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) como Indústria Extrativa, Indústria de Transformação, Construção Pesada ou Saúde Humana, exceto à gestão de Saúde (Seção Q 86.6).

Os juros de 3,5% a.a. são subsidiados e para a apuração do custo total, adiciona-se o custo BNDES, que se compõe de taxa de juros de longo prazo (TJLP), mais taxa básica do BNDES de 0,50% ao ano.

- BNDES – Automático

É um financiamento de até 100%, mais parcela de capital de giro, para gastos com obras civis, montagens e instalações, móveis e utensílios, incluindo a aquisição de máquinas e equipamentos nacionais cadastrados na FINAME, limitado a R\$ 10 milhões e destina-se a empresas de todos os portes e características.

Caracteriza-se pelo custo baixo do financiamento, pagamento em longo prazo e carência durante a execução do projeto. O custo total é composto pelo custo financeiro, que vem a ser a taxa de juros de longo prazo ou variação de uma cesta de moedas ou, ainda, a variação do dólar, pela remuneração do BNDES – 0,90% a.a. até 2,30% dependendo do porte, setor de atuação e grupo econômico a que pertence a beneficiária e, por fim, a remuneração do Unibanco que é definida caso a caso.

- BNDES - FINEM

É um financiamento a empreendimento acima de R\$ 10 milhões, para obras civis e instalações, incluindo máquinas e equipamentos nacionais, além de capital de giro associado ao projeto e destina-se a empresas de variados portes e características.

Caracteriza-se pelo baixo custo do financiamento e pagamento em longo prazo. O custo total é composto pelo custo BNDES, que compreende a taxa de juros de longo prazo (TJLP) e/ou a variação de Cesta de Moedas e/ou Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo - IPCA, mais taxa básica (1,00% a 3,00%), mais taxa de intermediação financeira – cobrada pelo BNDES de 0,50% a.a. A taxa de risco cobrada pelo Unibanco é definida caso a caso.

- BNDES – EXIM Pré Embarque

É um financiamento disponibilizado pelo BNDES, para apoiar a produção de bens destinados à exportação na fase pré-embarque e destina-se a empresas exportadoras que necessitam de recursos para fabricação dos produtos a serem exportados e que possuam linha de crédito aprovada.

É uma linha atrativa por reduzir a exposição ao risco cambial ao ser feita a opção pela taxa de juros de longo prazo (TJLP).

- BNDES – EXIM Pré-Embarque Especial

É um financiamento disponibilizado pelo BNDES para apoiar empresas que se comprometam a aumentar o volume de suas exportações, tendo como benefício a antecipação do valor correspondente ao incremento de exportação e destina-se a empresas exportadoras com perspectivas de aumento no volume das exportações e que possuam linha de crédito aprovada.

É uma linha atrativa por reduzir a exposição ao risco cambial ao ser feita a opção pela taxa de juros de longo prazo (TJLP), podendo ser financiado até 100% do valor do incremento da produção destinada à exportação, tendo como período-base para comparação os últimos 12, 24 ou 36 meses. O prazo do financiamento é de 12 meses, podendo ser estendido para até 30 meses, em função do cumprimento da meta de exportação em prazo pré-determinado.

Na precificação, deve-se considerar o custo financeiro, a remuneração do BNDES e a remuneração da Instituição Financeira Credenciada. O custo financeiro é composto da taxa de juros de longo prazo (TJLP) ou a variação do dólar americano, acrescido da LIBOR semestral. A remuneração do BNDES para as micro, pequenas e médias empresas é de 0,90% a.a. e para as grandes empresas, cujos produtos objetos do financiamento estejam classificados no Grupo I da Relação de Produtos Financiáveis, a taxa é de 1,80% a.a. e para as grandes empresas, cujos produtos objetos do financiamento estejam classificados nos Grupos I e III da Relação de Produtos Financiáveis, exceto automóveis de passeio – NCM 87.03. Ao Unibanco, caberá a remuneração calculada através de taxa pré-fixada de 15,35% a.a., mais *spread* do Unibanco ou variação cambial do dólar, mais a taxa de 7,65% a.a., mais o *spread* do Unibanco. A remuneração da Instituição Financeira Credenciada é definida de acordo com análise de crédito específica.

O não cumprimento integral ou parcial do incremento de exportação implicará no reprocessamento dos encargos devidos sobre a parcela não cumprida, de acordo com a tabela estabelecida pelo BNDES, conforme percentual de realização do incremento.

- BNDES EXIM Pós-Embarque

É um financiamento disponibilizado pelo BNDES, destinado a refinanciar exportações brasileiras de bens e serviços, antecipando até 100% do valor das vendas feitas a prazo,

destinado a empresas exportadoras que necessitam de condições financeiras competitivas para facilitar a colocação do seu produto no mercado externo.

Existem duas modalidades de financiamento: Banco Mandatário e Agente Financeiro. No primeiro caso, o Unibanco atua como prestador de serviços entre o exportador e o BNDES, com a obrigação de negociar toda documentação. Na modalidade Agente Financeiro, o Unibanco, além das atribuições de mandatário, atua perante o BNDES como garantidor da operação, havendo assim a necessidade de linha de crédito aprovada.

O prazo máximo de refinanciamento é de 12 anos, não podendo ultrapassar o prazo fixado no Registro de Operações de Crédito (RC).

Na precificação na modalidade Mandatário, incide taxa de juros do mercado internacional, a LIBOR, sobre o prazo do financiamento, acrescida de 1% a.a., mais a Comissão de Administração do Unibanco de até 1% antecipada (*flat*). É cobrada, ainda, Comissão de Compromisso de até 0,50% a.a., incidindo sobre os valores que serão comprometidos pelo Banco, pela emissão do Certificado de Compromisso, ou na hipótese do cronograma de liberação da operação ser superior a 12 meses. Se a modalidade for Agente Financeiro, calcula-se o custo Mandatário e adiciona-se o *spread* do Agente Financeiro, negociado caso a caso.

- Fiança Local

É a garantia prestada a fim de garantir o cumprimento das suas obrigações frente a terceiros, destinando-se às empresas, em geral, que necessitam de garantia bancária para contratação de qualquer operação que envolva responsabilidade na sua execução.

É cobrada a comissão de fiança de acordo com a característica da operação e o prazo varia de acordo com a operação que deu origem à fiança.

A fiança tem a finalidade de garantir que serão cumpridos adiantamentos de contratos negociados, cobertura de margem pela compra e venda na Bolsa de Valores, tributos de aduana e garantia de pagamento de contratos de empréstimos

2.3.3 Do Banco do Brasil S.A.

O Banco do Brasil S.A. é uma instituição financeira brasileira, constituída sob a forma de economia mista, com participação da União em 68,7% das ações. Junto com a Caixa

Econômica Federal, o BB é o banco estatal brasileiro. É uma instituição centenária criada em 12 de outubro de 1808, pelo Rei Dom João VI.

Atualmente, ocupa posição de destaque no Sistema Financeiro Nacional, estando em posição privilegiada em vários quesitos no *ranking* dos bancos. Está presente de forma marcante no agronegócio e financia boa parte das exportações. Além disso, tem participação importante para o desenvolvimento de micro e pequenas empresas por meio de linhas de crédito de capital de giro e investimento.

2.3.3.1 Linhas de Crédito do Segmento Comercial

- **BB Giro Rápido**

A linha de crédito combina Capital de Giro e Cheque Especial na mesma operação. A contratação é feita por meio do Gerenciador Financeiro ou através da utilização do cartão OUROCARD Empresarial junto aos estabelecimentos credenciados a VISA e MASTERCARD.

- **BB Giro Empresa *Flex***

É uma linha de crédito que pretende, em uma única operação, atender as necessidades de capital de giro e financiamento de bens e serviços e destina-se a empresas com faturamento anual superior a R\$ 2,4 milhões.

A periodicidade para pagamentos das parcelas de capital podem ser mensal, bimestral, trimestral, quadrimestral, semestral ou cronograma livre e os valores amortizados podem ser reutilizados. Podem ser feitos em até 24 parcelas e a data de pagamento é por escolha do tomador.

- **BB Giro Décimo Terceiro Salário**

É uma linha de crédito que disponibiliza recursos às empresas para pagamento do 13º salário dos empregados. Pagamento em até 13 parcelas mensais com a possibilidade de escolha da data de pagamento.

São oferecidas taxas de juros menores para empresas que se enquadrem nas condições de Fundo de Garantia de Operações (FGO) ou que possuam convênios de Folha de Pagamento e Consignação.

- BB Capital de Giro *Mix* PASEP

É uma linha de crédito fixo, disponível para pagamento de fornecedores, impostos ou oportunidades de negócios diversas. A amortização pode ser feita em até 24 parcelas mensais.

- Cheque Ouro Empresarial

É uma linha de crédito rotativo disponibilizado para cobertura de eventuais saldos negativos de caixa, o cheque especial.

- BNDES Capital de Giro PROGEREN

É uma linha de crédito para apoiar micro, pequenas e médias empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 60 milhões, localizadas em aglomerações produtivas, que são definidas pelo BNDES em função da atividade desenvolvida pela empresa, com o objetivo de aumentar produção, o emprego e a renda.

O valor máximo do empréstimo é de R\$ 4 milhões, dependendo do porte da empresa. O prazo é de até 24 meses, incluído o período de carência de 12 meses. Os encargos são compostos de taxas de juros de longo prazo, mais juros de 9,00% a.a.

- FAT Giro Setorial

É uma linha de crédito criada pelo Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador – CODEFAT, órgão ligado ao Ministério do Trabalho e Emprego do Governo Federal com o objetivo de proporcionar a geração de emprego e renda, fomentando as atividades das empresas de micro, pequeno e médio portes do comércio a varejo de veículos usados – automóveis, camionetes e utilitários.

O pagamento das prestações pode ser em até 24 meses, incluída a carência de até 5 meses, com limite de até R\$ 200 mil por empresa. Os encargos são taxa de juros de longo prazo, mais taxa de juros de 11,206% a.a.

- BNDES Capital de Giro PEC

É uma linha de crédito desenvolvida a partir da criação do Programa especial de Crédito (PEC) destinada a promover a competitividade das empresas do setor industrial, comercial e de serviços, exceto a indústria da construção civil de edifícios e serviços especializados para construção.

O limite financiável é de R\$ 50 milhões, limitado a 20% da receita operacional bruta (ROB) do último exercício fiscal. O prazo para pagamento é de 36 meses, incluídos até 12 meses de carência. Os encargos financeiros são taxas de 12,35% a 19,09% a.a., que correspondem a 0,97% 1,46% a.m.

- BB Giro APL

É uma linha de crédito criada pelo Banco do Brasil para proporcionar mais competitividade da empresa que participa de Arranjos Produtivos Locais - APL e, por consequência fomentar a geração de emprego e renda.

O pagamento pode ser feito em até 24 parcelas mensais, carência de até 149 dias para pagamento da primeira prestação e taxas de juros de 1,55% a.m, mais a taxa referencial (TR) ou taxa de juros de 1,35% a.m, mais a taxa referencial (TR), se houver a opção pelo FGO.

- BB Giro Saúde

É uma linha de capital de giro exclusiva para as instituições credenciadas ao Sistema Único de Saúde – SUS, do Ministério da Saúde, através da antecipação de valores provenientes de faturas emitidas contra o SUS.

O pagamento pode ser feito em até 24 parcelas mensais, incluído o período de até 2 meses de carência. A taxa de juros é de 1,30% a 1,75% a.m, mais taxa referencial (TR).

- Desconto de Notas Promissórias – Empréstimo-Ponte

É uma linha de capital de giro para a empresa antecipar os recursos de operações contratadas junto ao BNDES. O empréstimo-ponte é a solução para as empresas que aguardam a liberação de recursos do Sistema BNDES/FINAME.

O prazo para pagamento é de até 60 dias e a taxa de juros é de 1,26% a.m

- BB Capital de Giro

É uma linha de capital de giro onde a empresa pode escolher a data do pagamento das prestações e permite a contratação com utilização de taxas de juros pré e pós-fixadas.

- BB Giro Automático

É uma linha de crédito para aporte para compras à vista das empresas e o acesso é feito através do cartão de crédito OUROCARD Empresarial.

Os pagamentos das prestações podem ser feitas em até 12 meses e o valor amortizado pode ser reutilizado em novamente 12 meses, sendo que a primeira prestação pode ser paga em até 65 dias. As taxas de juros são de 2,38% ao mês.

- Antecipação de Crédito ao Lojista - ACL

É uma linha de crédito que permite a antecipação de todos os valores agendados pela VISANET com prazo de até 365 dias. A liquidação é realizada automaticamente com os créditos das faturas, cujo acompanhamento pode ser feito através do Gerenciador Financeiro.

- Desconto de Cheques

É uma linha de crédito que permite a antecipação de cheques pré-datados, utilizando o depósito eletrônico de cheques, o BB Cheque e cuja custódia pode ser feita através dos terminais de auto-atendimento, além das Agências.

O prazo para antecipação dos cheques pode ser de até 180 dias e a margem para utilização pode ser consultada através do Gerenciador Financeiro.

- Desconto de Títulos

É a linha de crédito que proporciona à empresa a antecipação de receitas obtidas mediante a emissão de duplicatas. O envio dos títulos se dá por meio eletrônico, pelo Gerenciador Financeiro, que também é responsável pelo gerenciamento da carteira. O prazo das duplicatas é de até 360 dias

- Recebíveis Cartão a Realizar

É uma linha de crédito para capital de giro, na qual a empresa antecipa o valor das vendas futuras. O crédito é calculado com base no histórico das vendas nos últimos 12 meses com cartão de crédito VISA.

As liberações e o acompanhamento dos créditos repassados podem ser feitas através do Gerenciador Financeiro.

A empresa tem a possibilidade de alavancar até 6 vezes a média de faturamento com cartões de crédito VISA. Têm até 90 dias para a primeira prestação e o prazo para pagamento é de 12 a 24 meses, dependendo da análise de crédito. O crédito amortizado pode ser reutilizado pelo número de parcelas contratadas e o dia de pagamento é por escolha da empresa.

- Cartão BNDES

É o financiamento da compra de máquinas, equipamentos, veículos e outros bens de produção, diretamente de fornecedores credenciados no portal do cartão BNDES, pela Internet.

O financiamento pode ser de até 100% do valor do bem, cujo valor máximo admitido é de R\$ 500 mil. O prazo pode variar entre 3 e 48 parcelas mensais, iguais e sucessivas. A taxa de juros pré-fixada é divulgada no Portal do Cartão BNDES.

- FINAME

É o financiamento de longo prazo para aquisição e produção de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, cadastrados na Agência Especial de Financiamento Industrial -

FINAME, incluindo veículos de cargas, que permite a implantação, expansão e modernização das empresas e o investimento em novas tecnologias.

Pode ser financiado até 100% do valor do investimento e não há incidência de IOF.

- **BNDES Automático**

É o financiamento de longo prazo para a realização de projetos de investimentos da empresa, compreendendo implantação, ampliação, recuperação e modernização de ativos fixos.

Os valores financiáveis de até R\$ 10 milhões variam de acordo com o porte da empresa, sendo consideradas empresas com faturamento de até R\$ 1,2 milhão como microempresas; faturamento anual entre R\$ 1,2 a 10,5 milhões, como pequenas empresas; de R\$ 10,5 a 60 como empresas de porte médio e empresas que faturam anualmente acima de R\$ 60 milhões, como grandes empresas.

O limite financiável para micro, pequena e média empresas é de até 100% e para as grandes empresas é de até 70%. Entretanto, se o financiamento destina-se a aquisição de máquinas e equipamentos, o limite é de financiamento é de 100%, independente do porte da empresa.

Os prazos de carência e amortização são definidos de acordo com as características, com o cronograma físico-financeiro da operação e com a capacidade de pagamento da beneficiária.

Os encargos financeiros são compostos do custo financeiro estabelecido pela Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) ou pela variação de uma cesta de moedas ou pela variação do dólar americano, acrescido do percentual de 5% ao ano, cobrada apenas para grandes empresas, que se refere à intermediação financeira e a remuneração básica do BNDES, que é definida com um percentual entre 0,90% a 1,80% a.a, conforme a finalidade do financiamento e o porte da empresa. Durante o período de carência, o pagamento é trimestral e após este período o pagamento é mensal. Não há incidência de Imposto sobre Operações de Crédito – IOF.

- **BNDES PROESCOLAR**

É o crédito, com recursos do BNDES, destinado às pessoas jurídicas que atuam no ramo do ensino básico na forma presencial ou de transporte escolar e aos empresários individuais e pessoas físicas, que exerçam a atividade de transporte escolar.

O financiamento permite a aquisição de ônibus novos de fabricação nacional com 23, 31 ou 44 lugares cadastrados no BNDES e pode ser de até 100% do valor do veículo. O prazo é de até 72 meses, incluído período de carência de até 6 meses.

Os encargos são compostos de TJLP, acrescidos de 5,50% até 7,80% a.a., acrescidos de TJLP, equivalentes a 0,96% ao mês, respectivamente.

Pode-se incluir garantia complementar do Fundo de Aval da Micro e Pequena Empresa - FAMPE, de 80% do valor financiado.

- *FINAME Leasing*

É uma linha de arrendamento mercantil que utiliza recursos da FINAME com o objetivo de proporcionar a ampliação ou modernização da frota de veículos e equipamentos sem o comprometimento do capital de giro e com a opção de devolver o bem ao Banco do Brasil, ao final do contrato.

Pode ser financiado até 90% do valor do bem, em um prazo entre 24 e 57 meses, de acordo com a vida útil fiscal do bem. Os bens financiáveis podem ser ônibus e caminhões, máquinas e equipamentos, conjuntos e sistemas industriais, produzidos no país e cadastrados na FINAME, disponíveis para consultas por meio do Portal do BNDES, na *Internet*.

Os encargos financeiros são compostos de custo financeiro, definido pela TJLP; remuneração básica do BNDES de 1,80% a.a; intermediação financeira de 0,50% a.a e a remuneração do Banco do Brasil que é negociada, caso a caso.

- *FINAME PROCAMIONEIRO*

É um financiamento criado pelo BNDES, inicialmente disponível para o período de 14.06 a 30.11.2010, para aquisição de caminhões novos e usados, de fabricação nacional, com o intuito de modernizar a frota brasileira, destinado ao empresário individual e microempresas com Receita Operacional Bruta (ROB) anual igual ou inferior a R\$ 2,4 milhões desde que possua registro ativo na Agência Nacional de Transportes Terrestres - ANTT, dois anos de efetivo exercício na atividade de transporte rodoviário de cargas.

Podem ser financiados caminhões, chassis, carrocerias, caminhões-tratores, carretas, cavalos mecânicos, reboques e semi-reboques, sistemas de rastreamento novos, quando adquiridos em conjunto com um dos bens acima e seguro dos itens financiados, que devem estar cadastrados na FINAME.

As taxas do financiamento podem ser fixas de 4,5% ao ano ou 7,0% ao ano mais TJLP. Considerando que a TJLP de abril a junho de 2010 foi fixada em 6,5% ao ano, têm-se uma taxa anual de 13% ao ano ou 1,24% ao mês, com pagamento trimestral. Não há incidência de IOF e não há cobrança tarifa de abertura de crédito.

Os prazos e os limites de financiamento variam em função ano de fabricação, podendo se estender até por 96 meses e 100% do valor do bem, incluída carência de até 6 meses.

Em garantia, o bem será alienado fiduciariamente, sendo exigida também a vinculação do BNDES FGI que é um Fundo Garantidor para investimentos e garante 80% do valor financiado. Além da garantia, é obrigatória a contratação de seguro para os bens financiados e para os bens oferecidos em garantia.

- *Leasing*

É uma operação de arrendamento destinada à aquisição de veículos, máquinas, equipamentos e outros bens móveis de origem nacional ou estrangeira, novos ou usados, além de bens imóveis.

Pode ser arrendado até 100% do valor do bem, novo ou usado, com pagamento à vista ao fornecedor, o que permite melhor negociação do preço.

Os encargos financeiros são pré-fixados ou pós-fixados e não há incidência de IOF. As contraprestações podem ser utilizadas para reduzir a base de cálculo para o Imposto de Renda, se a empresa fez opção pelo lucro real.

- PROGER Urbano COOPERFAT

É o financiamento de até 90% do valor de projetos de investimentos de associações e cooperativas urbanas e seus respectivos associados e cooperados, formados por micro e pequenas empresas, com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões e pessoas físicas.

Os encargos financeiros são compostos de TJLP, mais 2,44% de taxa efetiva ao ano, que equivale a 0,68% ao mês. O prazo é de até 96 meses, incluído o período de carência de até 12 meses.

Os valores máximos para Associação ou Cooperativa é de R\$ 200 mil e para Associado ou Cooperado micro e pequena empresa é de R\$ 100 mil.

São exigidas garantias complementares através do Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas – FAMPE, que é oferecido pelo SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e

Pequenas Empresas a agentes financeiros credenciados, entre os quais o Banco do Brasil tem se configurado como sendo o principal agente. O FUNPROGER, criado pela Lei 9.872, de 23.11.1999 e regulamentado pela Resolução 409, de 28.10.2004, do Ministério do Trabalho e Emprego/CODEFAT, é um instrumento do Governo Federal para facilitar o crédito a um maior número de empreendedores através do aval a pessoas físicas e jurídicas tomadoras de financiamentos através das linhas de crédito do PROGER Urbano.

- PROGER Turismo Investimento

É uma linha de crédito destinada ao financiamento de até 90% do valor do projeto de reformas de instalações ou aquisição de bens e equipamentos a empresas do segmento turístico, com faturamento anual de R\$ 5 milhões.

O prazo para financiamento é de até 120 meses, incluído o período de carência de até 30 meses e o valor máximo para contratação é de R\$ 200 mil, com ou sem capital de giro associado.

Os encargos financeiros são compostos de TJLP mais 2,50% efetivos ao ano, taxa equivalente de 0,69% ao mês.

Podem ser incluídas garantias complementares do FAMPE e FUNPROGER em 80% do valor financiado.

- PROGER Urbano Empresarial

É o financiamento de até 80% do valor do projeto de reformas de instalações, aquisição de máquinas, equipamentos ou veículos automotores.

O valor máximo de financiamento é de R\$ 200 mil, com ou sem capital de giro associado e o prazo pode ser de até 72 meses, incluído período de carência de até 12 meses.

Os encargos financeiros são compostos de TJLP, mais 2,50% efetivos ao ano, que equivalem a 0,69% ao mês.

- FCO Empresarial

É uma linha de crédito disponibilizada em programas, cuja finalidade é financiar os bens e serviços necessários à importação, ampliação, modernização e reformas que promovam o desenvolvimento na indústria, turismo regional, setores do comércio e serviço e infra-

estrutura econômica para empresas que exerçam atividade produtiva na Região Centro-Oeste nos setores de Infra-Estrutura Econômica abrangendo energia, transporte, armazenagem, abastecimento de água, esgotamento sanitário, usinas de compostagem e aterro sanitário, produção e distribuição de gás canalizado e telecomunicações. Objetiva, também, empresas que atuem no segmento do Turismo Regional, Comércio e Serviços.

Os encargos financeiros e os limites do crédito são definidos de acordo com o porte da empresa variando de 6,75% a 10% ao ano (taxa efetiva) e os limites de crédito variam de 70% a 100% do valor da proposta.

2.4 OS SISTEMAS DE AMORTIZAÇÃO

Existem vários métodos para estabelecer o retorno do capital para o credor. Castanheira e Serenato (2009) relacionam vários sistemas, a saber: sistema francês de amortização (Tabela Price), sistema de amortização constante (SAC), sistema de amortização crescente (SACRE), sistema de amortização misto (SAM), método hamburguês e sistema de amortização variável.

Existem outros sistemas como o sistema gradiente, sistema de amortização do montante, sistema de amortização alemão, amortização pelo método linear ponderado (Gauss), que são menos conhecidos e pouco utilizados. Delimitaremos a pesquisa aos sistemas utilizados pela Caixa.

2.5 INDEXADORES PARA ATUALIZAÇÃO MONETÁRIA

Considerando o passado recente da economia brasileira, a tarefa de calcular dívida incluindo indexadores pode se tornar bastante complicada.

Conforme o entendimento de Müller et al (2009), a utilização de indexadores se justifica pela diferença de tempo em que as transações são realizadas. Daí, a necessidade de introduzir mecanismos que preservem o poder aquisitivo do valor que está sendo emprestado. Complementa com a observação de quanto pode ser difícil atualização de valores em função estas mudanças, por exemplo, do padrão monetário com corte de zeros no valor da moeda.

Do mesmo modo que o sistema de amortização, a pesquisa estará restrita aos indexadores que a Caixa utiliza nos contratos, normalmente a TR.

Segundo Fortuna (2008), a TR foi criada no Plano Collor II, com o intuito de ser uma taxa básica referencial dos juros a serem praticados no mês iniciado e não como um índice que refletisse a inflação do mês anterior. Atualmente, é o índice de remuneração básica da

caderneta de poupança e do FGTS e é divulgada pelo BACEN todo dia útil, através de Comunicado.

2.6 DESPESAS FINANCEIRAS NA CONCESSÃO DE CRÉDITO

Considera-se despesa financeira as variantes de juros, tarifas, tributos, índices de atualizações monetárias e seguros de crédito.

Despesas decorrentes do inadimplemento, juros de mora e multa moratória estão previstos nas cláusulas de qualquer contrato (FIGUEIREDO, id. 2008). Acrescente-se, ainda, multa compensatória e comissão de permanência. Despesa com seguro, eventualmente, é incluída nos contratos bancários. As tarifas são justificadas com sendo cobrança pela prestação do serviço.

2.7 CUSTO EFETIVO TOTAL

O Custo Efetivo Total da operação, instituído pela Resolução do Conselho Monetário Nacional 3.517 de 06/12/2007, expresso na forma de taxa percentual anual com duas casas decimais e informados ao cliente pessoa física pela instituição financeira, previamente à contratação do crédito. O cálculo considera os fluxos referentes às liberações e pagamentos previstos, incluindo: taxa de juro, tributos, tarifas, seguros e outras despesas cobradas do cliente, mesmo que relativas a serviços de terceiros contratados pela instituição, financiáveis ou não. Não são considerados no cálculo, se utilizados: taxas flutuantes, índices de preços referenciais, ou de remuneração, cujo valor se altere no decorrer do prazo contratado que, entretanto, devem ser divulgados juntamente com o CET

2.8 RECURSOS TECNOLÓGICOS

É difícil imaginar como seriam as relações de hoje sem a existência dos computadores. As facilidades na elaboração de cálculos oferecidas pelos sistemas e programas de computador são imprescindíveis. Não se concebe a realização de trabalho manual em atividades desta natureza.

As planilhas eletrônicas constituem excelente ferramenta para o analista no desenvolvimento da análise junto ao credor, possibilitando simulações de crédito de forma a orientar a decisão de conceder o crédito.

O MS-Excel®, *software* componente do pacote Office® da Microsoft®, é uma planilha eletrônica que, reconhecidamente, lidera o mercado dessa categoria de *software*.

2.9 A FORMAÇÃO DAS TAXAS DE JUROS DOS EMPRÉSTIMOS

A taxa de juros que as instituições financeiras definem para os empréstimos, resulta de um conjunto de componentes internos e externos da atividade bancária, com impactos e avaliações diferentes de uma instituição para outra.

Segundo Fortuna (2008), o ponto de partida é o custo dos recursos obtidos através dos depósitos à vista, depósitos a prazo, cadernetas de poupança e outras fontes. Custos operacionais, margem de lucro desejada, o perfil da instituição, nível de inadimplência, necessidade de ampliar participação no mercado são outros fatores internos que influenciam a formação da taxa de juros.

Dentre os componentes citados por Fortuna (2008), o conjunto das taxas de referência e as taxas praticadas pelo mercado têm grande influência, como fatores externos. A taxa SELIC (Sistema Especial de Liquidação e Custódia) representa um piso de comparação para o *funding* global das instituições financeiras. As taxas praticadas pelo mercado representam não apenas a competitividade, como também o suporte de resistência para o caso de uma queda maior. Apesar dos procedimentos hoje adotados para reduzir o risco do crédito e os esforços para a concessão de crédito com qualidade, cada cliente tem o risco próprio, diferenciando-se pelas taxas de juros adotadas para cada operação.

2.10 INFORMAÇÕES SOBRE O MERCADO DE OPERAÇÕES BANCÁRIAS

O BACEN iniciou, em outubro de 1999, a divulgação das taxas de juros praticadas pelas instituições financeiras nas operações de crédito realizadas com recursos livres. As informações são segregadas de acordo com o tipo de encargo – pré-fixado, pós-fixado, taxas flutuantes e índices de preços - e com a categoria do tomador - pessoas físicas e jurídicas. As medidas foram adotadas buscando a redução do spread bancário no país.

O BACEN institui o Sistema de Informações de Crédito em substituição ao Sistema Central de Risco de Crédito, através das Resoluções nº 2.724, de 31 de maio de 2000 e nº 2.798, de 30 de novembro de 2000, que trata das informações adicionais remetidas ao BACEN, com o objetivo principal de permitir à supervisão do BACEN aferir as condições econômico-financeiras das instituições financeiras, com o propósito de proteger seus

depositantes, além de exercer outra função importante do sistema como *bureau* de crédito, preenchendo um *gap* de informações, pois, quanto mais informação, mais respaldadas as decisões de crédito e quanto menor a inadimplência, mais barato pode ficar o crédito.

As principais modalidades de crédito, de acordo com o tratamento das informações divulgadas pelo BACEN, são o desconto de duplicatas, capital de giro pré-fixado, aquisição de bens, conta garantida e capital de giro flutuante. Relacionamos abaixo, informações das modalidades de crédito relativas à Caixa, ao Banco do Brasil e ao Unibanco, divulgadas pelo BACEN em 13.07.2010, referentes ao período de 24 a 30.06.2010.

Banco/Modalidade	Desconto de Duplicatas	Capital de Giro Pré-fixado	Conta Garantida	Capital de Giro Flutuante
Caixa	2,54	1,56	ND	1,15
Banco do Brasil	1,99	1,84	3,63	1,26
Unibanco	3,48	2,49	6,72	1,65

Quadro 1: Taxas de Juros para Operações de Capital de Giro Pré-Fixadas
Fonte: BACEN (2010)

Conforme informação do BACEN, caso alguma instituição não apareça no *ranking*, ou ela não opera na modalidade ou não prestou informação para todo o período, estando, neste segundo caso, sujeita às penalidades previstas na legislação vigente.

2.11 A PARTICIPAÇÃO DA CAIXA NO MERCADO DE CRÉDITO

A Revista Exame – Edição Especial 971-E, de JULHO/2010, pg.348, esclarece os motivos do crescimento de alguns bancos no setor financeiro. A Caixa, que adquiriu em novembro de 2009 uma participação de 35% no Banco Panamericano, justifica o pagamento de R\$ 739 milhões pela participação pelo aumento de 40% no volume de sua carteira de crédito consignado até o fim do ano. O Bradesco, com a compra do IBI, ampliou o número de cartões *private label* de 13,3 milhões para 34,1 milhões, enquanto o total de cartões com bandeiras aumentou de 22 milhões para 31,8 milhões. O Banco do Brasil passou a controlar quatro outras instituições financeiras – Nossa Caixa, Banco de Brasília, Banco do Estado do Piauí e Banco do Estado de Santa Catarina.

Na mesma edição, vimos que os bancos estatais foram destaque em 2009, graças a agressividade na compra de outras instituições e como provedores de crédito. No mercado de

concessão de crédito, os públicos tiveram no ano passado uma expansão na carteira de 60,6%, ante 25% dos privados.

CRÉDITO À PESSOA JURÍDICA	
Banco	Valor (US\$ milhões)
Itaú Unibanco	76.445,0
Banco do Brasil	73.559,0
Bradesco	57.161,2
Santander	41.997,0
HSBC Bank	12.192,9
Safra	11.505,9
Caixa	10.069,3

Quadro 2: Concessão de Crédito à Pessoa Jurídica em 2009
Fonte: Revista Exame (2010)

2.12 A ESTRATÉGIA DE RELACIONAMENTO COM O CLIENTE NA CAIXA

A redescoberta do relacionamento com o cliente como uma forma de melhorar resultados, trouxe uma nova visão para as empresas, que deixaram de se preocupar apenas com a participação de mercado e passaram a analisar indicadores como participação no cliente, sua rentabilidade atual e potencial, nível de satisfação individual ou de determinado segmento de clientes e outras metas direcionadas a segmentos ou grupos de clientes. Para que seja possível a mensuração desses e de outros indicadores, é fundamental que a empresa desenvolva a capacidade de identificar seus clientes individualmente, diferenciá-los por seu valor atual e/ou potencial, interagir com eles, utilizando as informações adquiridas para conhecê-los e assim oferece-lhes um relacionamento personalizado.

Em todos os pontos de contato o cliente interage com a empresa. A continuidade e constância dessas interações possibilitam, ao longo do tempo, a construção de uma relação individual com cada cliente, facilitando o *feedback*, permitindo a construção/adequação e oferta de produtos e serviços personalizados, adequados as suas necessidades individuais. Utilizar esse conhecimento adquirido através das sucessivas interações para implementar ações específicas e centradas em necessidades e baseadas em seu valor atual e potencial, ajuda

a evitar o desgaste prematuro do relacionamento e buscar extrair, ao longo do tempo, o melhor valor possível da relação.

No momento em que se conhece o perfil individual dos clientes, é possível agrupá-los, seja por valor atual, potencial, necessidades similares, estágio de vida, e assim tratá-los adequadamente, personalizando as ações. Assim, o objetivo do projeto é fortalecer a estratégia de Gestão do Relacionamento com o Cliente – GRC, mediante a estruturação de processos de relacionamento e de um modelo de informações suportados por tecnologia adequada.

Tal objetivo será alcançado com: a implementação de mecanismos que suportem a definição de estratégias integradas de abordagem e subsidiem as tomadas de decisão, propiciando a intensificação de relacionamento com o cliente; a consolidação de uma visão única do cliente, proporcionada através da construção de uma base única de relacionamento que integre informações de negócio, comportamentais e suas interações com a Caixa.

2.13 A AVALIAÇÃO DE RISCO DO CRÉDITO NA CAIXA

Antecede ao trabalho do analista, uma infinidade de pesquisas e estudos estatísticos que se desenvolvem com o objetivo de proporcionar as condições para o atendimento das demandas de créditos às empresas, de forma que sejam criadas estimativas precisas das probabilidades dos créditos contratados serem pagos, conforme contratados, seguindo um critério de maximização das receitas e minimização das perdas.

O Sistema de Mensuração de Risco de Crédito – SIRIC, é um moderno *software* de avaliação de risco de crédito e uma ferramenta que a Caixa disponibiliza para prover o analista das informações da avaliação do risco, no que diz respeito ao conceito do tomador e das possíveis operações.

O *rating*, que vem a ser o conceito ou nível de classificação do risco de crédito de um tomador ou de uma operação é o que vai determinar quais as operações de crédito são permitidas ou aceitas para contratação e em que condições, com a definição prévia da taxa de juros e prazos correspondentes.

Dentre as informações financeiras consideradas na avaliação do risco do tomador de crédito da micro e pequena empresa, principalmente, a mais determinante é o faturamento fiscal, extraído da DIPJ. O faturamento fiscal, associado às despesas e custos informados, basicamente, irão determinar a capacidade de pagamento mensal da empresa, que nada mais é, do que o valor máximo suportado pela empresa para honrar os encargos financeiros assumidos, sem o comprometimento da atividade produtiva.

O limite da capacidade de pagamento mensal expressa o valor máximo do somatório dos juros referentes às operações de curto prazo, de crédito rotativo e de prestações referentes às operações de médio e longo prazo.

As regras para realização de impacto de operações avaliadas na capacidade de pagamento mensal estão associadas ao prazo e à natureza das operações. Consideram-se de curto prazo as operações com prazo de retorno de até 12 meses, inclusive as operações de natureza rotativa e, acima disso, de longo prazo.

3 METODOLOGIA

A pesquisa é classificada como bibliográfica, pois buscará informações através de livros, revistas científicas, artigos.

Sobre pesquisa bibliográfica, Marconi e Lakatos (1999, p. 73) definem:

A pesquisa bibliográfica ou de fontes secundárias, abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, teses, material cartográfico, etc, até meios de comunicação orais: rádio, gravações em fitas magnéticas; e áudio visuais: filmes e televisão.

Seguida de um estudo de campo, onde foi feita uma pesquisa de mercado das taxas utilizadas nos sistemas de amortização e cobrança de juros/amortização de acordo com a característica de empréstimos diferenciados pela CAIXA – Agência Tirol/RN

Pesquisa de campo, para Marconi (1996) “é aquela utilizada com o objetivo de conseguir informações e/ou acerca de um problema, para o qual procura uma resposta, ou de uma hipótese, que se queira comprovar, ou, ainda, descobrir novos fenômenos ou as relações entre eles”.

A pesquisa é descritiva quando tem por objetivo descrever as características de uma população ou fenômeno. Na pesquisa se utiliza técnicas de coleta de dados e, ainda, e da realização de levantamento através de análise documental.

Segundo Vergara, a exposição de determinadas características de uma população ou fenômeno, onde existem correlações entre variáveis de mesma natureza e que não explicam os fenômenos, somente descrevem, são chamadas descritivas.

Trata-se de um estudo de caso, segundo Martins e Theóphilo, (2007), “a estratégia de pesquisa Estudo de Caso pede avaliação qualitativa, pois seu objetivo é o estudo de uma unidade social que se analisa profunda e intensamente”.

A investigação será desenvolvida através de pesquisas qualitativas, ao invés de pesquisa quantitativa. Sobre isso, Martins e Theóphilo (2009, p. 62), diz:

De um modo geral, pode-se afirmar que avaliações quantitativas são mais adequadas ao processo de testar teorias, enquanto as avaliações qualitativas são mais aplicáveis em situações onde se deseja construir teorias (*Grounded Theory*), enfoque de pesquisa orientada por um Estudo de Caso.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Toda concessão de crédito deve seguir os princípios, premissas e valores norteadores da avaliação de risco de crédito do tomador e da operação, levando em conta as estratégias definidas pela Caixa, as questões legais e as práticas da governança corporativa.

A esta altura, ainda que se disponha de algumas das condições necessárias para tomar a decisão da concessão do crédito, o analista não deve relegar as informações obtidas na entrevista com o empresário e na visita à sede da empresa, que servirão, não apenas para alimentação de dados no SIRIC, mas, também, pela importância da impressão que lhe foi causada pela empresa e pelos seus empregados.

Dessa forma, o grande desafio do analista de crédito bancário é dimensionar e administrar o risco com segurança em cada uma das operações de crédito contratadas. A concessão do crédito implica lógica, bom senso e raciocínio. Implica na aceitação de riscos, tomando-se, no entanto, todos os cuidados para minimizá-los.

A análise deve ser racional, focalizando as razões para conceder o crédito, mas, indicando, também, com maior cuidado, as razões para não concedê-lo. Os cuidados devem apontar para uma decisão que seja profissional, objetiva, clara, conclusiva e impessoal. Assim, os riscos serão minimizados.

Toda decisão de conceder um crédito, deve ser precedida de critérios, definindo uma boa proposta de crédito, de maneira que possibilite, entre as diversas soluções apresentadas, a escolha da mais factível e razoável. Devem ser considerados os pequenos detalhes, tendo-se o cuidado de relacioná-lo com o todo. Quanto melhor for a preparação, melhor será a proposta.

Assimilados os procedimentos que devem ser observados na negociação com a empresa que antecede a decisão do crédito, deve-se, então, considerar a demanda do cliente, sendo o primeiro passo, a perfeita compreensão dos motivos que levaram a empresa a procurar o crédito.

Na situação que a empresa esteja iniciando o relacionamento com a Caixa é importante a visão geral do cliente, segundo os critérios de GRC, para que o cliente possa ser atendido na sua plenitude.

De acordo com os conceitos de fidelização do cliente, amplamente assimilados pelas Instituições Financeiras em geral, tornou-se prática no mercado a inclusão como opções de crédito, os produtos mínimos para o início do relacionamento, quais sejam: a conta corrente com limite de crédito rotativo, cartão de crédito e uma linha para capital de giro, configurada pela antecipação de recebíveis.

Nos dias de hoje, são muitas as necessidades das empresas e o analista deve estar atento para não perder isso de vista, pois, esta percepção e a sua atuação podem resultar em benefício para a empresa e mais negócios para a Caixa. Muito do que se refere a finanças e não apenas intermediação financeira, pode estar disponível no Banco e representar retorno financeiro para a empresa. São os serviços de folha de pagamento, de cobrança bancária, do empréstimo consignado aos empregados, dos variados tipos de seguro para a empresa, sócios e empregados, de investimentos de curto e longo prazo para os sócios e empresa, das aplicações da empresa e sócios, que somados revertem, também, para a empresa pelas condições mais favoráveis na definição de prazo e taxa de juros em uma operação de empréstimo.

Cada linha de crédito tem a sua característica e finalidade. São complementares e devem se adequar às necessidades da empresa e atender à sua finalidade. O cheque especial, além de se configurar em um dos encargos mais altos, reduz a capacidade de pagamento mensal no valor dos juros, apurado pela multiplicação do valor aprovado pela taxa de juros efetiva da operação, enquanto o comprometimento de empréstimos e financiamentos é refletido pelo valor da prestação mensal. A utilização do crédito rotativo deve se restringir às necessidades de curtíssimo prazo, de modo que a despesa financeira decorrente, em termos absolutos, seja menor do que aquela que seria paga considerando um empréstimo por um período mínimo de trinta dias.

Não existe um critério preciso para a definição do valor do limite para o cheque especial, mas, é desejado que se estabeleça algum critério, que sirva de parâmetro e esteja equilibrado com relação aos outros limites de crédito estabelecidos. Pode-se basear no valor estimado do volume médio mensal movimentado no caixa ou saldo médio mensal da conta corrente, definindo-se, a partir disso, o que seria a necessidade diária ou por um período curto, minimizando, assim, o reflexo na capacidade de pagamento mensal, liberando limite para suportar outras operações e podendo, também, atender satisfatoriamente eventuais necessidades de aporte ao caixa da empresa, no curtíssimo prazo.

Na maioria dos casos, o empresário estabelece como foco o próprio negócio. É mais importante dar atenção e dedicação àquilo que se refere à atividade da empresa, do que acompanhar detalhadamente a realidade financeira dela. A administração do financeiro fica a cargo de um gerente que nem sempre percebe e alerta para os malefícios causados pelas despesas financeiras provenientes de desequilíbrios no fluxo de caixa e conseqüente utilização de cheque especial.

Inicialmente, o analista deve identificar as reais necessidades da empresa no contato com o empresário para que possa propor-lhe a melhor opção. Pode o analista se deparar com a solicitação, pura e simples, de aumento do limite do cheque especial. Este pedido deve ser cuidadosamente analisado, pois, trata-se da operação de custo financeiro mais elevado para a empresa. Uma pesquisa simples poderá identificar no passado recente, a utilização do crédito rotativo pelo cliente e, comumente, constata-se uma utilização por um período longo, quando teria sido menos dispendioso contratar uma operação de capital de giro, observando o valor e o prazo mais convenientes, de acordo com as necessidades da empresa.

O cartão de crédito, regra geral, pode cobrir alguns gastos referentes às despesas operacionais e despesas gerais e em alguns casos pode atender parte das necessidades com fornecedores, mas, de maneira geral, quando factível, o limite definido é insuficiente para utilização em compras. A indicação é que seja atribuído um limite baixo, pelos fins aos quais se propõe e para não comprometer, desnecessariamente, a capacidade de pagamento mensal.

Nas operações de crédito em que se utiliza a antecipação de recebíveis, além de tradicional, como a antecipação de duplicatas, está bastante difundida e popularizada devido ao grande volume de vendas com cartão de débito e crédito e através de cheque pré-datado, sendo que último assume mais a função de um título de crédito do que a de ordem de pagamento à vista, para a qual foi criado.

Utilizando o conceito de financiamento e empréstimo, podemos dizer que o primeiro se caracteriza por uma destinação específica do recurso. No segundo caso, não cabe nenhuma obrigatoriedade ou imposição à utilização do recurso pelo tomador. Para as empresas, financiamento é sinônimo de investimento, ou seja, representa instalação, re-localização, modernização ou ampliação da capacidade produtiva, decorrente da aquisição de máquinas ou equipamentos, mais comumente. Empréstimos são utilizados para o financiamento de capital de giro, na maioria dos casos.

Dado o interesse e relevância social que se consigna ao investimento, seja pela geração de emprego e renda, como também porque os resultados advindos representam desenvolvimento do país, as linhas de crédito utilizadas pela Caixa e pelos demais Bancos Comerciais destinados a projetos de investimento, têm recursos provenientes do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES.

A Caixa e o Banco do Brasil, devido à condição de agentes das políticas do Governo Federal dispõem de recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT para o financiamento de projetos à micro e pequena empresa, operacionalizados pelo Programa de Geração de Emprego e Renda - PROGER. Tanto para as linhas do BNDES, como para o

PROGER, é exigida a apresentação de um projeto do investimento que é avaliado no SIRIC, para comprovação da viabilidade econômico-financeira.

Todas as linhas de crédito têm taxas de juros reduzidas, prazos mais longos e período de carência, justificados pela necessidade de maturação do investimento até que o valor investido possa se traduzir em retorno financeiro, com a cobertura dos custos e obtenção do lucro. Vale salientar, os recursos não têm custo de captação, portanto, a taxa de juros pode ser reduzida, sendo que a remuneração do Banco que realiza a operação está restrita à intermediação financeira.

Nas operações com o PROGER e BNDES existem mais exigências, como o projeto de investimento e, no caso do BNDES, a aprovação. Por isso mesmo, necessitam de um tempo maior para a liberação dos recursos. Muitas vezes, a empresa procura a Instituição Financeira com o interesse de expandir o negócio e alegando a necessidade imediata do crédito. Se a pretensão da empresa é investir na sua infra-estrutura, cabe ao analista identificar, entre as linhas de crédito oferecidas pelo BNDES ou PROGER, aquela que se adéqua a atividade da empresa, demonstrando ao empresário que o endividamento através de uma linha de crédito destinada a financiar capital de giro, não é recomendado quando se trata de investimento.

Os pleitos mais freqüentes são aqueles destinados ao financiamento de capital de giro. São linhas de crédito que apresentam várias modalidades e grande variedade e riqueza de detalhes, a começar pela divisão em dois grupos em relação à taxa de juros: pré e pós-fixadas. A definição por uma ou outra modalidade poderá ser feita levando em conta a escolha do tomador e dependerá de suas expectativas e das expectativas do mercado acerca dos juros futuros.

A diferença básica entre ambas se concentra na forma de compor a taxa. Enquanto o crédito prefixado opera com juros estáveis que considera a inflação, o ganho da instituição financeira e mais uma margem de garantia para qualquer eventualidade, o pós-fixado conta com taxas menores, que equivalem apenas aos juros (ou lucro) cobrados por quem concedeu o crédito. Os outros dois componentes - risco da economia e inflação - ficam por conta do devedor que, além do juro, arca com a correção por um indicador de inflação, no caso a TR.

O risco do negócio está centrado no fato de que, mesmo com a estabilidade econômica, a inflação pode apresentar variações e transformar os financiamentos pós-fixados em operações perigosas. Se esta elevar-se acima do normal, apesar da taxa pré-fixada ser maior, a parte variável pode suplantá-la. Quando um agente econômico fechar um negócio com juros pós-fixados, ele terá que estar seguro quanto à estabilidade do indexador escolhido, no longo

prazo, inclusive, ainda mais sendo a Caixa, agente da política de crédito do governo federal para o financiamento.

Para essa demanda das empresas, a Caixa opera bastante com os produtos da família 600, como são tratadas as operações 601 – Antecipação a Fornecedores, 605 - Crédito Especial Empresa Pré-Fixado e 606 – Crédito Especial Empresa Pós- Fixado. São linhas de crédito que objetivam viabilizar o aporte de recursos por intermédio da concessão de empréstimo sem destinação específica.

Para a contratação da operação, o analista deve observar o regime de alçadas e os parâmetros definidos com relação aos limites permitidos para a operação, a constituição de garantias fidejussórias e à necessidade da constituição de garantia real. Caso os bens dos avalistas não sejam suficientes para cobertura do valor do empréstimo mais os encargos ou se o Gerente julgar necessário para fortalecer a liquidez da operação, serão constituídas as garantias reais previstas.

É importante ressaltar que as garantias servem, primordialmente, para compensar as incertezas da instituição financeira quanto ao futuro. A garantia tem um papel importante no retorno do crédito, mas não é, por si apenas, determinante desse retorno. Um empréstimo não deve começar tendo como base principal as garantias, isto significa que é um mau negócio desde o início.

Para que um bem seja aceito como garantia, é preciso, antes, verificar a sua liquidez. A liquidez determina o prazo em que se dará o retorno do crédito em caso de uma execução. É importante observar que, muitas vezes, a melhor garantia não é a mais valiosa, mas sim, a que o cliente mais teme perder.

Outro aspecto muito importante é a análise dos estatutos/contrato social da empresa, visando identificar o grau de autonomia que possuem seus dirigentes, para a assunção dos compromissos bancários e para prestar garantias.

As garantias previstas para estas operações são: exclusivamente de aval, faturas de cartão de crédito MASTERCARD e VISA, depósito/aplicação financeira, alienação fiduciária de bem imóvel, alienação fiduciária de veículo, caução de cheques, caução de duplicatas, fiança bancária, recebíveis diversos e faturas a serem pagas pela Caixa.

A definição das faixas de taxas de juros, seguindo os conceitos definidos na GRC, sendo disponibilizadas duas taxas de balcão de alçada da Agência e da Superintendência Regional do Rio Grande do Norte - SR, definidas como Banda PV, taxa normal de alçada da Agência e

Banda SR, para as operações que são negociadas dentro dos parâmetros de retorno de rentabilidade previstos. As Bandas PV e Banda SR, estão disponíveis no BDCEF.

Nas taxas da Banda Especial SR, as operações são negociadas dentro dos parâmetros de retorno de rentabilidade mínimo previstos. As taxas destinadas a operações negociadas dentro dos parâmetros de valores mínimos definidos e rentabilidade negociada com critérios de utilização que obedecem às regras das três faixas de TIR (Taxa Interna de Retorno), possibilitada pela existência de conta corrente, cheque empresa Caixa, GIROCAIXA Fácil, GIROCAIXA Instantâneo Múltiplo, são as taxas da Banda MPE/TIR, disponíveis apenas para micro e pequenas empresa. As taxas enquadradas como Banda SR, Banda Especial SR e Banda MPE/TIR somente podem ser utilizadas mediante autorização expressa da SR. A Banda Especial SR e Banda MPE/TIR são extraídas do COP apenas pela SR, que disponibiliza para consulta no *site* próprio na *Intranet* da Caixa.

Os prazos para contratação na Operação 605 são de até 12 meses, podendo ser estendido para 24 meses, exclusivamente, quando a operação estiver sendo contratada com taxa da Banda MPE/TIR, com autorização expressa da SR. Na operação 606, os prazos são de 24 meses.

O FGO - Fundo de Garantia de Operações é um fundo de natureza privada administrado pelo Banco do Brasil S.A., criado nos termos da Medida Provisória nº 464 de 09/06/09 com a finalidade de garantir parte do risco de empréstimos e financiamentos concedidos pelas instituições financeiras cotistas do Fundo, no âmbito do Sistema Financeiro Nacional para micro, pequenas e médias empresas, cujo faturamento bruto anual não ultrapasse R\$ 15 milhões.

A CAIXA foi habilitada para atuar como Agente Financeiro do FGO para conceder empréstimos de capital de giro, sem destinação específica, a empresas clientes da CAIXA, utilizando garantia constituída pelo aval dos sócio-dirigentes da empresa, complementada pelo Fundo de Garantia de Operações – FGO e constituídas nas operações 555 – Pré-Fixada e 556 - Pós-Fixada.

Deve-se observar para a contratação da operação o regime de alçadas e os parâmetros definidos com relação aos limites permitidos para a operação e para a constituição de garantias existe a cobertura de 60% até 80% do valor contratado, exigindo-se que os avalistas possuam patrimônio suficiente para cobertura do empréstimo.

Para conferir mais segurança à operação, o gerente concessor pode exigir garantias adicionais, não obrigatórias, sendo aceitas faturas de cartão de crédito MASTERCARD e VISA, depósito/aplicação financeira, alienação fiduciária de bem imóvel, alienação fiduciária

de veículo, caução de cheques, caução de duplicatas, fiança bancária, recebíveis diversos e faturas a serem pagas pela Caixa.

As faixas de taxas de juros seguem a mesma definição para as operações 605 e 606, para as Bandas PV, Banda SR e Banda SR Especial. No caso das taxas da Banda MPE/ML – utilizada a margem líquida para definição dos critérios de rentabilidade – além da conta corrente, cheque empresa Caixa, GIROCAIXA Fácil e GIROCAIXA Instantâneo Múltiplo, incluiu-se a possibilidade de folha de pagamento, com um mínimo de 20 empregados e cobrança bancária, cuja tarifa tenha desconto máximo de 25% e o prazo máximo da operação é de 24 meses.

Existe outra linha para prover capital de giro a Micro e Pequenas Empresas, utilizando recursos da CAIXA, que se destina ao Mercado Pessoa Jurídica Privada, segmento Micro e Pequena Empresa, inclusive empresas sem fins lucrativos com emissão de conceito, com faturamento fiscal anual bruto até R\$ 7 milhões, a GIROCAIXA Recursos Caixa – Operação 704.

Diferencia-se das outras linhas destinadas ao aporte de capital de giro porque prevê o período de carência de até 6 meses e, também, porque o prazo da operação normal sem destinação específica é de 12 meses (Banda PV) e 24 meses (Banda SR), mas pode ser de até 36 meses para operações com carência e com autorização da SR.

As faixas das taxas de juros seguem as regras já vistas para a operação 605 e 606, para as Bandas PV, Banda SR e Banda SR Especial. No caso das taxas da Banda MPE/ML – utilizada a margem líquida para definição dos critérios de rentabilidade – além da conta corrente, cheque empresa Caixa, GIROCAIXA Fácil e GIROCAIXA Instantâneo Múltiplo, incluiu-se a possibilidade de folha de pagamento, com um mínimo de 20 empregados e cobrança bancária, cuja tarifa tenha desconto máximo de 25%.

A estruturação das garantias é feita com o comparecimento dos principais sócios/dirigentes da empresa como avalistas, formalizado através de Cédula de Crédito Bancário. Quando a garantia for constituída exclusivamente por aval, a soma do patrimônio dos avalistas, excluídos os bens de família, livres de ônus, declarados e comprovados, deve ser suficiente para a cobertura do capital mais os juros da operação proposta - número de parcelas vezes o valor da prestação. Caso o valor dos bens seja insuficiente, é obrigatória a constituição de garantias complementares que são as mesmas relacionadas para as operações 555 e 556.

Visando fortalecer o relacionamento com empresas cujo faturamento de até R\$ 15 milhões, o analista pode negociar com a empresa a contratação de empréstimos para capital de

giro denominado GIROCAIXA Recursos PIS, operação 702. Como a origem dos recursos é do fundo PIS, que são orçamentários e finitos, a taxa de juros é reduzida e a operação pode ser fechada sem prévia comunicação

A operação dispõe de várias modalidades, no intuito de beneficiar atividade da economia específica ou empresa lotérica. Para o atendimento de forma mais abrangente, utiliza-se a modalidade sem destinação específica que tem um limite de crédito de R\$ 20 mil e um prazo de 12 meses.

A estruturação da garantia segue os critérios definidos para a operação 704 – GIROCAIXA – Recursos Caixa.

Estes recursos do PIS também podem ser oferecidos, na operação 557 – GIROCAIXA Recursos PIS com Garantia FGO.

Os parâmetros são os mesmos definidos para a operação 702 – GIROCAIXA Recursos PIS, exceto na estruturação das garantias. Da mesma forma que na operação 556, existe a cobertura de 60% até 80% do valor contratado, exigindo-se que os avalistas possuam patrimônio suficiente para cobertura do empréstimo.

Para conferir mais segurança à operação, o gerente concessor pode exigir garantias adicionais, não obrigatórias, sendo aceitas faturas de cartão de crédito MASTERCARD e VISA, depósito/aplicação financeira, alienação fiduciária de bem imóvel, alienação fiduciária de veículo, caução de cheques, caução de duplicatas, fiança bancária, recebíveis diversos e faturas a serem pagas pela Caixa.

O GIROCAIXA Fácil é uma linha que se caracteriza pela facilidade de utilizar o limite de crédito total ou parcial, conforme necessidade da empresa. O cliente contrata o crédito por meio do *Internet Banking CAIXA*, dos terminais de auto-atendimento ou do atendimento telefônico. Além disso, compõe o pacote básico de relacionamento com a Caixa e a contratação reverte em benefícios para a empresa.

No momento da utilização, o cliente informa o valor pretendido e o dia de vencimento das prestações. O sistema calcula e informa ao cliente o valor solicitado, taxa de juros mensal e anual, valores dos juros de acerto, IOF, tarifa e parcela mensal, quantidade de parcelas, data de vencimento da primeira parcela e valor do total a prazo. Confirmada a transação pelo cliente, o comprovante com os dados do empréstimo é emitido e é efetuado, imediatamente, o crédito em conta corrente. O prazo máximo para contratação é de 18 meses e o limite máximo é de R\$ 60 mil.

A cada pagamento de prestação e/ou amortização, o valor correspondente à amortização do capital é automaticamente acrescido ao limite de crédito, até sua integral recomposição, respeitando sempre o limite máximo definido pelo SIRIC.

O valor da capacidade de pagamento mensal é recomposto a cada amortização parcial ou liquidação do saldo devedor, de uma ou mais operações contratadas no GIROCAIXA FÁCIL. No caso de pagamento de prestação a capacidade de pagamento mensal não é recomposta, uma vez que não há redução no valor da prestação a ser paga no mês subsequente.

A assinatura da Cédula de Crédito Bancário - CCB pelos principais sócios ou dirigentes da empresa como avalistas, observando que a soma do patrimônio do tomador, avalistas e/ou garantidores seja suficiente para a cobertura do capital mais os juros da operação.

Na operação lastreada exclusivamente por aval, a soma dos bens pessoais dos avalistas, excluídos os bens de família, livres de ônus, declarados e comprovados, deve ser suficiente para cobertura do valor equivalente ao principal mais os encargos decorrentes do empréstimo. Caso o valor dos bens seja insuficiente, é obrigatória a constituição de garantias complementares, as mesmas relacionadas para as operações 555, 556 e 704.

As operações com taxas flutuantes oferecem uma grande vantagem relacionada ao fluxo financeiro da empresa. A Caixa dispõe da operação GIM – GIROCAIXA Instantâneo Múltiplo, para empresas com faturamento de até R\$ 7 milhões, que tem esta característica.

O analista deve mostrar a vantagem que consiste no fato da empresa dispor do crédito rotativo e só pagar juros se estiver utilizando o limite. Dessa forma, na utilização do limite, toda a diferença favorável no fluxo financeiro contribuirá para a redução do valor utilizado e, conseqüentemente, menor será o saldo registrado para a incidência de juros.

A linha de crédito rotativo é constituída por 2 limites, sendo um fixo, o cheque especial e outro flutuante, em uma única conta destinada à antecipação do fluxo de caixa com utilização prioritária da menor taxa de juros para a maior, ou seja, o valor do limite flutuante é utilizado até a exaustão, para que seja iniciada a utilização do limite fixo.

A partir da formação de estoque de recebíveis caucionados, permite antecipação de cheques eletrônicos e faturas de cartão de crédito MASTERCARD e VISA, caução dos direitos creditórios sobre os cheques pré-datados, títulos de prestação de serviços, títulos de venda mercantil e caução de depósitos/aplicações financeiras.

A conta garantida é destinada a empresas com faturamento superior a R\$ 7 milhões. É operacionalizada com uma conta, de não livre movimentação, destinada à caução dos depósitos/aplicações financeiras, duplicatas mercantis, cheques pré-datados, fatura de cartão de crédito VISA e MASTERCARD, alienação fiduciária de veículos e imóveis. A utilização é

verificada pela solicitação de transferência de valor até o limite aprovado para a segunda conta, de livre movimentação.

O limite é fixo e os juros pós-fixados, incidentes sobre a média de utilização mensal do limite. Os créditos feitos na conta garantida são transferidos, no mesmo dia de sua realização ou liberação, para cobertura do limite de crédito contratado.

Como vimos, o analista deve apresentar as opções de forma que se possa conhecer as possibilidades e identificar as vantagens, de acordo com as necessidades da empresa. O domínio do conhecimento a cerca das vantagens do produto ofertado vai favorecer o negócio com o cliente que se quer conquistar e na argumentação em relação à concorrência. Por outro lado, é importante a pesquisa e o conhecimento dos produtos que são oferecidos pelo mercado, pela concorrência.

A Caixa como empresa que exerce papel importante nas políticas implementadas pelo Governo Federal, pratica, historicamente, as menores taxas de juros do mercado. Este argumento não é determinante e nem suficiente para o convencimento do empresário. Mesmo porque, sendo o cliente identificado individualmente, diferenciado por seu valor atual e/ou potencial, é provável que concorde em pagar, conscientemente, uma taxa de juros superior porque identifica que recebe algum tipo de vantagem compensadora.

É importante o analista estar sintonizado com as diretrizes e ações estratégias da Caixa e do Governo Federal e com as práticas do mercado. Desde o início de julho está sendo veiculada na mídia, uma campanha junto às empresas de todos os portes, pois é estratégia da Caixa ampliar participação no mercado de crédito, o que pode ter impacto nas taxas de juros praticadas pela Caixa.

A taxa SELIC encontra-se num processo de alta desde as três ultimas reuniões do COPOM, atingindo 10,75% a.a e analistas projetam a taxa para 12% a.a até o fim do ano, conforme boletim *Focus*, divulgado dia 12.07.2010 pelo BACEN. Caberá ao analista, a interpretação deste cenário no momento de opinar sobre a contratação de empréstimo pré ou pós-fixado.

A Caixa aumenta, a cada ano, a participação no mercado de crédito do segmento pessoa jurídica, proporcionando crescimento econômico e social. Por fim, para alcançar os resultados esperados, temos que fazer um planejamento pautado sempre na atitude e respeito, de acordo com os padrões éticos da Caixa.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo teve como objetivo principal apresentar as condições mais adequadas para que o analista de crédito possa entender para melhor atender a demanda do cliente tomador de crédito de forma que o aporte oferecido pela instituição financeira cumpra também o seu papel na intermediação financeira.

Foi importante observar que os bancos operam de forma similar, seja com relação aos produtos ofertados, seja na abordagem do cliente, muito embora seja sabido que as linhas de crédito são oferecidas de acordo com normatização e fiscalização do BACEN, havendo poucas variações no formato das mesmas. No que tange a forma de abordagem do cliente, as instituições financeiras, de modo geral, desenvolvem estratégias com foco no cliente, sua rentabilidade e seu potencial.

Outro aspecto que ficou bastante evidenciado foi a diversidade de produtos financeiros que existem à disposição das empresas. A princípio pode até dar uma impressão de que existe repetição nas suas características, mas se forem aplicados às necessidades das empresas com acurácia, se constata que atende de forma específica e abrangente cada solução para a empresa, sendo, portanto, complementares.

O resultado do estudo realizado contribui para atender uma necessidade que tem o analista de crédito da Caixa, de identificar, juntamente com o empresário, a linha de crédito mais apropriada, de acordo com as características da empresa e a situação apresentada naquele momento.

Para tanto, na análise do todo, é importante o conhecimento do universo do Sistema Financeiro Nacional, mais especificamente, atuação dos órgãos reguladores, financiadores, bancos concorrentes e as empresas tomadoras de crédito. Junte-se a isso, a importância do conhecimento das informações da própria Caixa, no que diz respeito ao seu portfólio de produtos e às suas estratégias.

Por outro lado, o que deve ser considerado, inicialmente, é a interação com o cliente e a descoberta do seu nível de satisfação, da sua rentabilidade e de seu potencial. Feito isso, volta-se para análise detalhada do pleito do cliente, ou seja, sua adequação e conformidade.

Considerando os conceitos de relacionamento com o cliente, vimos que o percentual da taxa de juros não é determinante para a escolha do banco pela empresa para efetivar um contrato de concessão de crédito. Esta efetivação está muito mais definida pelo relacionamento que o cliente tem com o banco. Comumente, o tomador de crédito faz a opção levando em conta o valor da prestação, de forma que encaixe no seu orçamento.

Cabe, no entanto, como busca de diferenciais na negociação, uma pesquisa que revele as diferenças no Custo Efetivo Total (CET) da operação entre as instituições financeiras que oferecem crédito, para que sejam identificadas as taxas efetivamente praticadas com a inclusão de tarifas, seguros e outras despesas que não sejam definidas por lei.

Recomenda-se, também, derivação desta pesquisa para estudo que possa focar as linhas de crédito voltadas para o investimento – através do BNDES e FAT – cujos indicadores de participação no mercado são tão pouco divulgados.

Aos gestores da Agência Tirol/RN, cabe a responsabilidade de juntar-se a outros gestores de agências e reivindicar, junto à Caixa, condições de trabalho em excelência, no que tange a eliminação do excesso de burocracia nos processos, sem prejuízo da conformidade e a disponibilização de sistemas de computadores mais eficientes.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução à metodologia do trabalho científico**. 3. ed. São Paulo : Atlas, 1998.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em: 13.07.2010.

BANCO DO BRASIL S.A. Disponível em: <<http://www.bb.com.br>>. Acesso em: 30.07.2010.

BRUNI, Adriano Leal; PAIXÃO, Roberto Brasileiro. **Excel aplicado à gestão empresarial**. 1. ed. São Paulo : Atlas, 2008.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Manuais normativos da Caixa Econômica Federal**: MNCO012, MNCO031, MNCO033, MNCO047, MNCO051, MNCO123, MNCO213, MNCO273, MNCO300, MNCO304, MNCO307, MNCO340, MNCO344, MNPO003, MNPO016, MNPO019, MNPO024, MNPO033. Brasília. Caixa Econômica Federal, 2010.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Portfólio**. Disponível em: <<http://www.novaintranet.caixa/>>. Acesso em: 22.07.2010.

CASTANHEIRA, Nelson Pereira; SERENATO, Virgínia S. **Matemática financeira e análise financeira**. 1. ed. Curitiba : Juruá, 2009.

CORREIA Neto, Jocildo Figueiredo. **Excel para profissionais de finanças**. 3. Ed. Rio de Janeiro : Elsevier, 2007.

FIGUEIREDO, Alcio Manoel de Sousa. **Cálculos no sistema financeiro da habitação**. 13. ed. Curitiba : Juruá, 2008.

FIGUEIREDO, Alcio Manoel de Sousa. **Cartão de crédito: Questões controvertidas**. 2. ed. Curitiba : Juruá, 2003.

FIGUEIREDO, Alcio Manoel de Sousa. **Juros Bancários: Limites e possibilidades**. 2. ed. Curitiba : Juruá, 2009.

FIGUEIREDO, Alcio Manoel de Sousa. **Prática processual no sistema financeiro da habitação**. 2. ed. Curitiba : Juruá, 2003.

FIGUEIREDO, Alcio Manoel de Sousa. **Sistema financeiro da habitação: Reflexos financeiros e econômicos**. 1. ed. Curitiba : Juruá, 2004b.

FIGUEIREDO, Alcio Manoel de Sousa. **Tabela price & capitalização de juros**. 1. ed. Curitiba : Juruá, 2004.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro: Produtos e serviços**. 17 ed. Rio de Janeiro : 2008.

GARÇON, Juliana. **Temporada de compras**. Revista Exame, Ed. Espec. nº 971-E, Jul. 2010.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnica de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas: amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados**. 4. ed. São Paulo : Atlas, 1999.

MARION, José Carlos; DIAS, Reinaldo; TRALDI, Maria Cristina. **Monografia para os cursos de administração, contabilidade e economia**. São Paulo : Atlas, 2002.

MARTINS, Gilberto de Andrade; THEÓFILO, Carlos Renato. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. 1. ed. Atlas : São Paulo, 2007.

MERENIUK, Ruy Orlando. **Contratos bancários e o impacto das taxas de juros**. 1. ed. Curitiba : Juruá, 2002.

MÜLLER, Aderbal Nicolas; ANTONIK, Luis Roberto; JUNIOR, Vital Ferreira. **Cálculos periciais**. 1. ed. Curitiba : Juruá, 2007.

RAMOS, Albenides. **Metodologia da pesquisa científica**. 1. ed. São Paulo : Atlas, 2009.

RAMOS, Paulo Angelin; RAMOS, Miriam Montenegro Angelin. **Juros nos contratos bancários**. 1. ed. Curitiba : Juruá, 2002.

REGO, Luiz Elyneu Galeski Xavier; DALMOLIN, Marcelo Dalton. **Manual do cálculo processual civil**. 1. ed. Curitiba : Juruá, 2000.

UNIÃO DE BANCOS BRASILEIROS S.A. Disponível em
<<http://www.unibanco.com.br/>>. Acesso em: 30.07.2010.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo : Atlas, 1998.