

UNIDADE 4 – SERVIÇOS

MÓDULO 1 – SERVIÇOS BANCÁRIOS E FLOATING

01

1 - CONTEXTO HISTÓRICO E INFORMAÇÕES PRELIMINARES

As Resoluções BACEN 2.303 de 25.07.1996 e 2.747, de 28.06.2000 regulamentaram a cobrança de tarifas sobre serviços prestados pelas instituições financeiras no país. Essas receitas são fiscalizadas pelo Banco Central. A rentabilidade que os bancos adquirem sobre essas receitas varia de acordo com as taxas de inflação e as taxas de depósito compulsório.

No entanto, as mesmas resoluções estabeleceram proibição de cobrança sobre os itens abaixo:

- fornecimento de cartão magnético ou talão de cheques com 20 folhas, por mês. O cliente escolhe qual dos dois (cartão ou talão) vai utilizar;



- substituição de cartão magnético, exceto casos de perda ou roubo;
- entrega de cheque liquidado ou cópia do cheque, desde que solicitado em até 60 dias após a liquidação;
- emissão de documentos para liberação de garantias. Por exemplo: o cliente comprou um carro financiado. O carro encontra-se alienado em favor do banco (o cliente não pode vender ou negociar o carro).

Resoluções BACEN são normativos emitidos pelo Banco Central, representando o Conselho Monetário Nacional – CMN – e que regulam as atividades das instituições financeiras no Brasil.

Depósitos compulsórios são depósitos obrigatórios feitos pelas instituições financeiras, exigidos pelo Banco Central. Alguns são remunerados, outros não. O critério adotado pelo Banco Central para remunerar ou não um depósito compulsório tem a ver com a origem do dinheiro. Por exemplo, o Banco Central não paga aos bancos qualquer remuneração sobre depósitos compulsórios que incidem sobre saldos de contas-correntes: como os bancos nada pagam aos correntistas, nada recebem.

02

Quando termina de pagar as prestações, é necessário que o cliente libere o carro para poder comercializá-lo livremente, caso deseje. O banco vai fornecer um documento que ele apresentará ao DETRAN para alterar a documentação. O fornecimento desse documento, pelo banco, não pode ser cobrado;

- devolução de cheques, exceto por insuficiência de fundos (ou seja, quando o cheque é devolvido por insuficiência de fundos, o banco pode cobrar tarifa);
- fornecimento de pelo menos um extrato mensal, com a movimentação do mês;



- manutenção de contas de poupança (exigências: precisam ter saldo superior a R\$ 20,00, ou apresentar registro de movimentação – saque ou depósito – pelo menos uma vez a cada seis meses);
- cheques compensados de outros bancos; e
- títulos cobrados em outros estabelecimentos bancários.

03

Nas duas últimas opções, acima, o banco que recebe o documento (cheque ou cobrança) de um cliente de outro banco, cobra a tarifa no mercado interbancário. O banco detentor da conta do cliente, por sua vez, pode cobrar ou não do seu cliente uma tarifa que pode ser menor ou igual àquela cobrada pelo banco que recebeu inicialmente o documento.

É importante salientar que as tarifas regulamentadas pelo Banco Central apresentam valor máximo. Isso mesmo! Os bancos podem cobrar tarifa menor, diferenciada, de acordo com o interesse que eles tiverem no cliente. Isso significa que alguns clientes podem ter de pagar tarifa integral e outros podem pagar... nenhuma tarifa. E aqueles que estão pagando não podem ir ao PROCON reclamar de discriminação. O cálculo que o banco faz, quanto ao grau de interesse do cliente, é assunto interno do banco e ninguém pode dar palpite. O Banco Central regula a tarifa MÁXIMA que um banco pode cobrar. Já a dispensa de tarifa é uma regalia concedida pelo banco ao seu cliente, sem necessidade de explicações.

04

2 - AS RECEITAS: ESTRATÉGIAS DE ATUAÇÃO DOS BANCOS

Os bancos vêm tentando, desde o advento do Plano Real (1994) fazer que suas despesas sejam pagas com a receita oriunda das tarifas. Duas foram as medidas adotadas: reduzir os custos administrativos e aumentar as receitas.

Para reduzir os custos administrativos os bancos investiram em tecnologia, de forma maciça. Objetivos desse investimento: melhor controle, maior rapidez na resposta aos clientes e, diminuição das despesas operacionais com funcionários. Mas num determinado momento isso deixa de ser possível. Não se quebrou ainda o paradigma de possuir ao menos um funcionário em cada agência, até porque alguns clientes não aceitam “conversar com a máquina”. Eles querem ser atendidos por pessoas.



Pode-se dizer que, atualmente, todos os bancos já trabalham com o mínimo de custo possível. Não há mais espaço para redução de custos sem redução da qualidade dos serviços.

05

Com os custos reduzidos ao máximo, a outra ponta da equação é o aumento das receitas. Para aumentar as receitas temos duas possibilidades: aumentar o valor cobrado em cada venda (cada prestação de serviço) ou aumentar a quantidade de serviços fornecidos, ao mesmo preço. Ou ambos!

Como o valor máximo da tarifa de cada serviço, cobrada de cada cliente, já é regulado pelo Banco Central, não há como aumentar o valor de cada tarifa a ser cobrada.

Os bancos passaram, então, a fornecer uma maior quantidade de serviços a cada cliente. Como a renda dos clientes não aumenta o tempo todo, existe um limite de gasto do cliente (venda ou arrecadação do banco) sobre os serviços prestados. A maior parte dos clientes já paga aos bancos, no Brasil, o máximo possível de sua renda, utilizando a totalidade dos serviços disponíveis. Quer testar? Quantas pessoas você conhece que, ao comprar um carro, novo ou semi-novo, não fazem seguro contra roubo e acidentes? Quantos trabalhadores assalariados, que possuem família, não possuem seguro de vida (ou estão pensando, responsavelmente, nos filhos)?



Sem ter como aumentar o valor da tarifa; sem ter como aumentar a quantidade de tarifas cobradas do mesmo cliente; a solução para aumento de receitas é aumentar a base de clientes. Novamente não temos uma apenas saída. Pode-se aumentar a base de clientes pela excelente qualidade de nossos produtos, serviços e atendimento ou pode-se aumentar a base ao negociar carteiras de clientes inteiras.

06

A negociação envolvendo carteiras inteiras de clientes pode ser feita de várias maneiras. As mais usuais envolvem a venda, pura e simples, de um banco para outro. A outra envolve o acerto entre o banco e a empresa que detém alguma ingerência sobre a renda dos clientes (um órgão público e seus funcionários, uma grande indústria e seus fornecedores). Essa prática já está tão difundida que alguns bancos já se especializaram em calcular o valor de uma determinada carteira de clientes a partir da renda média das pessoas que fazem parte dessa carteira.

Quando um banco compra uma carteira de outro, corre um risco. O cliente, acostumado ao banco que vendeu a carteira, pode não gostar do tratamento que recebe no novo banco, o banco comprador. Isso pode fazê-lo migrar para um terceiro banco, salvo quando é obrigado a ficar no banco comprador (por exemplo, quando não existem agências de outros bancos na cidade em que ele mora, além dos bancos comprador e vendedor).



O aumento efetivo das receitas ocorre quando existe um reconhecimento, pela sociedade, da qualidade de atendimento e dos produtos e serviços prestados.

07

Para obter esse reconhecimento os bancos precisam adotar algumas técnicas:

a) **excelência no atendimento**

Eficiência	Resolve com o menor custo.
Eficácia	Atinge o resultado.
Efetividade	A solução agrada. Ou seja, é necessário resolver o problema (eficácia), com o menor custo possível para a organização (eficiência) e de modo a agradar o cliente (efetividade). Para suprir esse preparo existem no mercado vários curso e programas de treinamento, à distância ou presenciais.

b) **Competitividade nas tarifas** – “Onde você faz suas compras de supermercado, no mais barato ou no mais caro?” Como os produtos são iguais (o arroz “Tio João” é o mesmo, seja comprado num hipermercado, numa pequena rede de bairro ou no armazém da esquina), nossa tendência é comprar onde é mais barato, desde que não haja custos de locomoção: você não gasta R\$ 5,00 em combustível para economizar R\$ 4,00 no preço de um tanque inteiro.

c) **Taxas de juros muito próximas** - Atualmente os bancos têm suas agências muito próximas às agências de seus concorrentes. As taxas de juros, nos produtos mais comuns, costumam estar muito próximas, também. Quando o contato é feito via terminais ou via internet, aí a distância importa menos ainda. A saída é fornecer “descontos” no preço dos produtos e serviços. Os bancos fazem isso, de acordo com o grau de interesse, isto é, a rentabilidade que o cliente propicia ao banco.

08

c) **Diversidade e qualidade nos produtos** – “Você prefere comprar feijão em um mercado que apresenta apenas uma marca, difícil de cozinhar (muito tempo de cozimento, muita despesa com gás de cozinha), e cujo pacote apresenta muitos grãos estragados ou comprar em um mercado que apresenta mais de três marcas, todas de feijões fáceis de cozinhar, e com um número muito pequeno, quase inexistente de grãos estragados?” Faltou um detalhe: preço do quilo de feijão. Se fizermos uma analogia entre a compra de um quilo de feijão e a compra de um produto ou serviço bancário, vamos lembrar que o Banco Central já cuidou da uniformização de preços, ao estabelecer o máximo a ser cobrado nas tarifas.

d) **Marketing agressivo ou de manutenção** – “Se você precisa atrair muitos clientes para dar sustentabilidade ao seu negócio, seu marketing precisa ser insistente, instigador, agressivo. Se você já possui uma base razoável de cliente, e parte de sua propaganda já é feita “boca-a-boca” pelos seus clientes/usuários, então você precisa apenas de um marketing de manutenção”. Está provado que empresas que nunca fazem propaganda tendem a ser esquecidas, por melhor que sejam, por melhor que atendam, por melhores produtos que possuam.

e) **Cobrança de uma tarifa fixa** - Uma outra saída que os bancos podem utilizar – a cobrança de uma tarifa fixa (uma espécie de mensalidade) pelo uso dos produtos e serviços, até um determinado limite de uso. No uso de produtos e serviços acima desse limite, os clientes voltam a pagar a tarifa normal.

Existem, ainda, as receitas oriundas de administração de recursos de terceiros e tarifas de serviços de cobrança.

09

3 - SEGREDOS DO ATENDIMENTO E DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

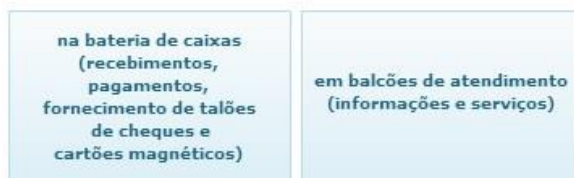
Para efetivar toda a receita desejada, os bancos precisam apresentar diversos serviços aos clientes.

Os principais produtos e serviços, oferecidos na grande maioria das agências bancárias brasileiras, são:

- atendimento pessoal;
- auto-atendimento;
- atendimento remoto;
- retaguarda.

O atendimento também pode ser feito por correspondentes bancários.

Atendimento pessoal ao cliente
É feito em dois locais:



10

O que distingue o local (bateria ou balcão) é o nível de segurança. A bateria é mais segura, é reservada. Nela ficam materiais que oferecem maior possibilidade de fraude com prejuízo ao cliente, como talões, cartões, dinheiro.

Os balcões de atendimento se distinguem de acordo com o nível de importância dos clientes:

- atendimento massificado: varejo, com grande número de clientes e pequeno volume em valores de negócios.
- atendimento a grandes clientes: pequeno número de clientes, grande volume em valores de negócios.



O atendimento remoto é efetuado com utilização de tecnologia (telex, fax, internet, telefone). O grande objetivo é evitar a necessidade de comparecimento do cliente à agência.

Os serviços de retaguarda se caracterizam por efetuar os registros e movimentações feitas por meio não-eletrônico, além de servir como suporte administrativo para as agências.

11

Os correspondentes bancários são empresas, integrantes ou não do Sistema Financeiro Nacional, que prestam serviços aos clientes dos bancos, atuando, nesses serviços, como se fossem bancos. A autorização para funcionamento dessas empresas veio com as Resoluções BACEN 3.110, de 31.07.2003 e 3.156, de 17.12.2003.

A contratação é de responsabilidade do banco contratador, que responde, perante o Banco Central, por qualquer irregularidade praticada pelo correspondente.

Os serviços prestados pelo correspondente são:

- recebimento e encaminhamento de propostas de aberturas de contas de depósitos à vista, depósitos a prazo e depósitos de poupança;
- recebimentos e pagamentos referentes às contas de depósito (à vista, a prazo e de poupança); aplicação e resgate dos fundos de investimento (que estão vinculados a essas contas);
- recebimentos, pagamentos e outras atividades relacionadas aos convênios estabelecidos entre os bancos e as empresas contratantes. Por exemplo, o banco faz um convênio com a Brasil Telecom para recebimento das contas de telefone. O convênio também pode prever que o banco aceite receber carta de reclamação, nas quais os clientes da Telecom solicitam redução no valor a ser pago, alegando não terem efetuado as ligações descritas em suas contas de consumo;
- envio ou liquidação de ordens de pagamento;
- recepção e encaminhamento de pedidos de empréstimos e financiamentos;

- análise de crédito e análise de cadastro;
- execução dos serviços de cobrança;
- recepção e encaminhamento de propostas de emissão de cartão de crédito;
- diversos serviços de controle, aí incluídos os serviços de processamento de dados das operações contratadas;
- quaisquer outras atividades, desde que sejam liberadas pelo Banco Central, por meio de novas Resoluções, e contratadas entre o banco e o correspondente bancário.

Ordens de pagamento são transferências de dinheiro para pessoas que não possuem conta de depósitos no banco que irá efetuar o pagamento. A pessoa vai até o banco e retira o dinheiro, manualmente. A emissão da ordem (pessoa1 vai ao banco e paga para mandar o dinheiro) também é chamada de envio e a recepção (pessoa2 vai ao banco e recebe o dinheiro) também é chamada de liquidação.

Análise de crédito: verifica se o cliente tem condições de receber crédito do banco. As principais verificações são: destino que o cliente dará ao crédito (pode ser fator de análise ou não), tipo de negócio que o cliente pratica (negócios ilegais não podem ser financiados), situação do negócio do cliente (se o negócio sustenta-se e gera sobra para o cliente efetuar o pagamento).

Análise de cadastro: busca verificar o caráter do cliente e seu histórico de atuação em instituições financeiras. Faz o levantamento dos bens de propriedade do cliente, como é conhecido na praça (fama de bom pagador ou mau pagador), histórico de atuação nos bancos. É comum constar no cadastro dos clientes frases como: “Bem referido, pontual, opera desde 1986, tendo realizado 46 operações no período. Das 46 operações realizadas, pagou 3 com atraso, todas num prazo inferior a 15 dias após o vencimento”.

12

4 - PRINCIPAIS SERVIÇOS OFERECIDOS PELOS BANCOS

**Principais Serviços
oferecidos pelos Bancos**

Depósitos à vista (conta corrente)	Contas especiais de depósito	Compensação de cheques e outros
Contas eletrônicas de depósito	Contas de investimento, cobrança de títulos	Cofres de aluguel
Transferência automática de fundos	Pagamento de títulos e carnês	Arrecadação de tributos e tarifas

a. Depósitos à vista ou contas-correntes - Os depósitos à vista do público são valores depositados por pessoas físicas ou jurídicas, mantidos em contas-correntes. A captação desses depósitos é privilégio dos bancos comerciais e dos bancos múltiplos que possuam carteira comercial. Sua regulação é feita pelas Resoluções CMN (Conselho Monetário Nacional) 2.025, de 24.11.1993; 2.747, de 28.06.2000 e 2.953, de 25.04.2002.

Esse dinheiro, para os bancos, é considerado um dinheiro gratuito. O banco nada paga ao correntista que mantém seu dinheiro depositado nessa conta. Essa situação (nada pagar aos correntistas) vigora desde 01.01.2005.

13

Antes, os bancos poderiam pagar remuneração aos clientes pelos valores depositados. Essas contas eram chamadas contas de depósito remuneradas.

Os custos que os bancos têm em manter essas contas são:

- custos de abertura
- custos de informática
- custos de manejo
- custos de uso

Conta corrente		
Pessoal	Conjunta	
Possui apenas um titular	Possui mais de um titular	
	Simples	Solidária
	Só pode ser movimentada com a assinatura de, no mínimo, dois titulares	Qualquer um dos titulares poderá movimentar a conta, isoladamente

Custos de abertura - funcionário para acolher o cliente, examinar a documentação, efetuar o registro dos dados, encaminhar as cópias dos documentos do cliente para arquivo.

Custos de informática - memória do computador para guardar os dados do cliente, salário dos programadores que mantêm o sistema de contas-correntes do banco funcionando.

Custos de manejo - ainda que a conta não seja movimentada, ela aparece nos relatórios. Seus dados são somados ou diminuídos para geração de relatórios etc.

Custos de uso - cliente efetua depósito ou retirada, retira ou emite cheques, consulta saldo, retira extrato etc.

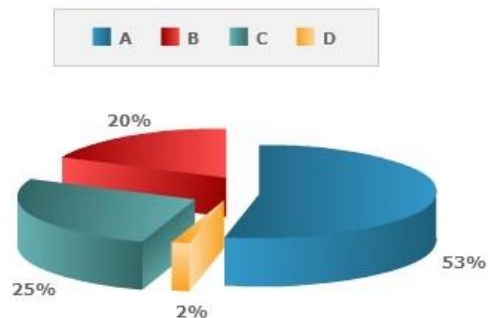
14

Quando o cheque for cruzado deverá ser depositado na conta do favorecido, não podendo ser descontado (sacado diretamente no caixa).



15

O dinheiro depositado pelos correntistas de um banco é distribuído na forma abaixo:



- a) vai para depósito compulsório, no Banco Central.
- b) mínimo obrigatoriamente aplicado em empréstimos vinculados ao microcrédito.
- c) mínimo obrigatoriamente aplicado em empréstimos vinculados ao crédito rural.
- d) máximo que sobra para livre movimentação do banco.

16

b. Contas Especiais de Depósito - São contas especiais de depósitos à vista ou de caderneta de poupança. Os titulares dessas contas são pessoas que não possuem condições financeiras suficientes para manter uma conta com movimentação normal, que estaria sujeita a todas as tarifas. A movimentação dessas contas é feita por meio de cartão magnético ou, eventualmente, cheque avulso.



Essas contas têm menos formalidade para abertura. Basta o cliente apresentar o CPF e a Carteira de Identidade e preencher uma proposta simplificada de abertura de conta. Os bancos não podem cobrar tarifa de abertura de conta, nem tarifa de manutenção. O cliente ainda tem direito a fazer, sem qualquer pagamento de tarifa, quatro depósitos, quatro saques e retirar quatro extratos, todo mês.

17

As contas têm finalidade social, com abertura facilitada. Por isso são tomados alguns cuidados para evitar seu mau uso. Um possível uso indevido é para efetuar lavagem de dinheiro.

Visando evitar esse crime, foram fixados limites para utilização dessas contas:

- o saldo não poderá ultrapassar, em nenhum momento, o valor de R\$ 1 mil;
- a quantidade de depósitos, em um mês, não poderá ultrapassar o valor de R\$ 1 mil.

Cada vez que ocorrer um dos fatos acima, será considerada uma ocorrência. Com duas ocorrências a conta é bloqueada para verificação. A conta também é bloqueada se um dos dois eventos (saldo ou quantidade de dinheiro depositado em um mês) ocorrer com valores superiores a R\$ 3 mil.

Se, após feita a verificação, não for detectado nada de suspeito, o cliente terá direito a continuar movimentando a conta normalmente. Em caso de um segundo bloqueio, ou a conta é encerrada ou é convertida em conta normal.

18

c. Contas Eletrônicas de Depósitos - São contas de depósito, a princípio provisórias, abertas por brasileiros que se encontram temporariamente no exterior. Podem ser abertas por meio eletrônico (internet, terminais de auto-atendimento, telefone etc) e movimentadas apenas nos bancos. Não devem ser confundidas com as contas abertas, no Brasil, por pessoas físicas ou jurídicas domiciliadas no exterior.



Essas contas têm a finalidade de facilitar a remessa de dinheiro ao Brasil, para ser utilizado em aplicações financeiras. Esse dinheiro não poderá ser utilizado para aquisição de ações.

Após abrir a conta, o cliente tem 30 dias para enviar à agência bancária, cópia de um documento de identificação (carteira de identidade, passaporte ou carteira de habilitação). Se perder esse prazo, a conta ficará bloqueada.

Passada essa etapa, o cliente deverá se apresentar na agência, levando a documentação original. Enquanto isso não ocorrer, o cliente não terá direito a saques. Depois de cumprida essa formalidade, a conta corrente passa a ser normal, e o cliente tem direito a talão de cheques e cartão magnético.

O somatório dos depósitos não poderá ultrapassar R\$ 10.000,00 por mês. Se isso ocorrer, o banco deverá rejeitar o valor que ultrapassar esse limite, devolvendo a diferença ao exterior.

As regras para destinação do dinheiro (compulsório, crédito rural, micro crédito e livre movimentação) são as mesmas adotadas para as contas correntes comuns.

19

d. Compensação de Cheques e Outros Papéis – COMPE - Esse serviço é regulado pelo Banco Central e executado pelo Banco do Brasil. Diariamente são feitos acertos, entre os bancos, dos cheques e papéis que circularam no mercado financeiro.

Exemplo

Ao final do dia na Câmara de Compensação do Banco do Brasil:

- o Banco Itaú vai apresentar o cheque do Banco Cacique, para receber o valor nele inscrito. O Banco Cacique vai pagar o valor do cheque ao Banco Itaú, e debitar na sua conta;
- o Banco Itaú vai apresentar o título à Caixa Econômica Federal, juntamente com o valor recebido. A CEF vai receber o valor e dar baixa no título, quitando-o;
- em ambos os casos, o Banco Itaú vai cobrar tarifa da CEF pelo recebimento do título e, do Banco Cacique pela recepção do cheque.

Câmara de Compensação,
mantidas pelo Banco do Brasil
(de acordo com sua abrangência)

Nacional

Integrada Regional

Local

Você é correntista do Banco Cacique. Recebe um título para pagar. O título foi registrado na Caixa Econômica Federal (no título consta o símbolo – logotipo – da caixa, o nome da caixa, o código de banco etc).

No dia do vencimento você está em outra cidade, onde não existe Banco Cacique. Você efetua o pagamento no Banco Itaú, com cheque do Banco Cacique.

Ao final do dia, na Câmara de Compensação do Banco do Brasil:

a) o Banco Itaú vai apresentar o cheque do Banco Cacique, para receber o valor nele inscrito. O Banco Cacique vai pagar o valor do cheque ao Banco Itaú, e debitar na sua conta;

b) o Banco Itaú vai apresentar o título à Caixa Econômica Federal, juntamente com o valor recebido. A CEF vai receber o valor e dar baixa no título, quitando-o;

c) em ambos os casos, o Banco Itaú vai cobrar tarifa: da CEF pelo recebimento do título, do Banco Cacique pela recepção do cheque.

20

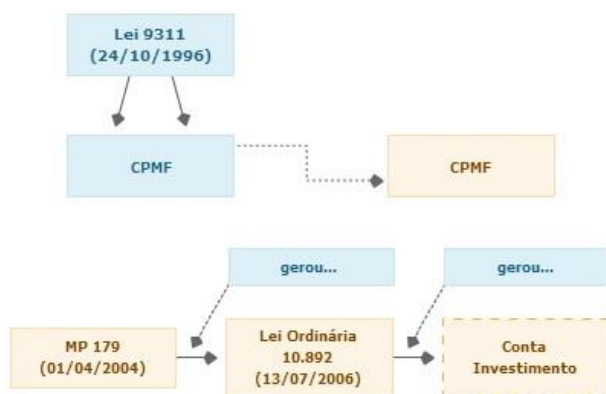
Os cheques são classificados por valor em “cheques acima” e “cheques abaixo”. A partir de 07.12.1998 o valor limite para separar cheques abaixo de cheques acima é de R\$ 300,00. Os cheques acima são trocados em D, possibilitando sua compensação e liquidação em 24 horas. Os cheques abaixo são trocados em D+1, e sua compensação e liquidação ocorrem em 48 horas.

O motivo da separação é econômico: os cheques acima representam 95% do valor e 15% da quantidade de cheques. Esses são trocados à noite, no mesmo dia em que são recebidos pelos bancos. O maior volume (85% da quantidade) fica para o dia seguinte: os cheques são manuseados durante o dia, onde ocorre sua troca e devolução (a hora diária de trabalhador é mais barata que a hora noturna. À noite há incidência de adicional noturno).

É importante salientar que os serviços hoje executados na COMPE tendem a migrar para o CIP (SPB). Por exemplo, os DOCs migraram em 18.02.2004.

21

e. Contas de investimento - A regulamentação da conta de investimento é de responsabilidade do BACEN, que definiu suas condições na Circular BACEN (instrumento normativo emitido pelo Banco Central, semelhante à Resolução BACEN) 3.248, de 29.07.2004.



22

Pela lei ocorre a não incidência de CPMF sobre nos lançamentos a débito nas contas de investimento, utilizadas para aplicações financeiras em renda fixa ou em renda variável. Essa regalia inclui as contas correntes e as contas de poupança, desde que abertas para esse fim, e tornou-se obrigatória em 01.10.2004: as aplicações financeiras devem ser feitas, obrigatoriamente, por intermédio das contas de investimento, abertas especialmente para esse fim. A movimentação não pode ser feita por cheques ou cartões magnéticos. Admite-se que seja individual ou conjunta, conforme o interesse do(s) investidor (ES).

Não fazem parte das contas de investimento as contas de depósito judicial, as contas de mercado futuro e as contribuições para previdência complementar ou para pagamento de prêmios de seguros de vida assemelhados à previdência.

O mecanismo de funcionamento da conta de investimentos é simples:

- o cliente abre a conta de investimento: debita a conta corrente e credita a conta de investimentos. Dessa maneira, os valores estão disponíveis para aplicação;
- o cliente efetua todas as aplicações e resgates (sem sacar) na conta de investimentos, sem trânsito pela conta corrente. Com isso o cliente não paga a CPMF;
- quando o cliente quiser retirar o dinheiro, o valor é debitado na conta de investimentos e creditado na conta corrente, onde fica disponível para o cliente. Se este sacar, pagará a Contribuição.

Renda Fixa – são as aplicações financeiras em que se conhecem previamente o valor dos rendimentos, e esses rendimentos são constantes. Por exemplo: aplica-se R\$ 1.000,00 com direito a retirar, todos os meses, R\$ 13,00 de juros, que correspondem a uma taxa de 1,3% a.m.

Renda variável – é a aplicação financeira em que não se sabe qual será o valor do rendimento futuro. Por exemplo: aplica-se R\$ 1.000,00 para adquirir 10 ações da empresa TudoCerto, hoje cotadas a R\$ 100,00 cada. Daqui a um ano, não sabemos se essa ação estará custando mais ou menos, o que nos impede de calcular, hoje, qual será o rendimento da mesma.

Depósito judicial corresponde a um valor retido, à disposição do Poder Judiciário. Essa retenção ocorre quando, nos litígios jurídicos, o juiz ordena, por convicção própria ou por força de lei, reter os valores até que seja julgado o mérito da questão. É comum nos casos de discussão sobre tributos.

Mercado futuro é o nome do mercado onde as pessoas compram ou vendem bens para entrega e pagamento em prazo futuro. Esse mercado pode funcionar em Bolsas de Valores, Bolsas de Mercadorias e Futuros ou balcões (atendimento dos bancos). O assunto será abordado melhor na matéria **Produtos e Serviços Financeiros 2, Unidade 2**.

Previdência complementar é uma modalidade de investimento em que as pessoas contribuem durante um prazo determinado com um valor denominado prêmio, para depois receberem um salário de aposentadoria, chamado benefício. Esse salário é complementar àquele pago pelo governo, daí seu nome. A retirada do benefício, caso o plano permita, pode ocorrer em uma única vez.

Os seguros de vida assemelhados à previdência complementar também exigem o pagamento de um prêmio, mas existem para serem recebidos pelo beneficiário (que não é o próprio segurado), quando da morte do segurado. Atualmente existem seguros que pagam o benefício ainda durante a vida do segurado; funcionam, na verdade, como uma aplicação financeira.

23

f. Cobrança de títulos - É um dos mais importantes produtos criados pelos bancos. Serve para estreitar relações com seus clientes: contato diário, acompanhamento do fluxo de receitas do cliente, execução diária de serviços ao cliente.

Os bancos recebem o pagamento em D e creditam aos clientes em D ou D+1, conforme o convênio firmado. Por meio da cobrança, tanto o banco quanto o cliente usufruem de algumas vantagens. Para o cliente:

- a) capilaridade da rede bancária: os bancos possuem filiais na maioria das cidades do país, o que desobriga o cliente de possuir representantes nessas cidades;
- b) crédito imediato dos títulos cobrados;
- c) garantia de continuidade do processo de cobrança (quando for preciso, o próprio banco providencia o protesto, na praça do devedor, se for o caso).

Para o banco a cobrança também apresenta vantagens:

- a) aumento do volume de depósitos à vista, pelo recebimento das liquidações;

- b) aumento das receitas pela cobrança das tarifas sobre serviços;
- c) inexistência de risco de crédito.

24

O risco de crédito não existe porque, quando o devedor não paga, o banco devolve o título ao cliente, para substituição por outro. Se o cliente não quiser substituir o título, e já tiver recebido o valor, adiantado, deverá efetuar o pagamento do valor ao banco.

Atualmente os títulos já não são entregues, em sua maioria, em papéis. São feitos registros, em meio magnético. O cliente transmite seus arquivos ao banco, via internet. O banco processa o arquivo e devolve ao cliente, com uma espécie de recibo eletrônico e comprovação do registro dos títulos. Depois disso, o banco emite os bloquitos aos sacados, para pagamento.

Também existe a opção de o banco disponibilizar o formulário (bloqueto) ao cliente, para que este imprima o título e só depois efetue o registro no banco. Esta cobrança é chamada de imediata.

A cobrança pode ser:

**25**

g. Pagamento de títulos e carnês – O cliente pode solicitar ao banco que efetue o pagamento de títulos e carnês. O pagamento pode ser feito por solicitação do cliente no balcão de atendimento ou na modalidade conhecida como débito automático, quais sejam:

- a) o banco faz, previamente, convênio com um fornecedor (companhia telefônica, por exemplo);
- b) o cliente autoriza o banco a debitar na sua conta o valor dos pagamentos;
- c) o banco paga fornecedor e emite recibo ao cliente.

h. Cash Management – Este serviço é uma conjugação da cobrança de títulos (o banco cobra títulos de terceiros, a pedido do cliente) com o pagamento de títulos e carnês (o banco liquida os títulos e carnês que o cliente deve). Com isso o banco estará administrando o caixa do cliente.

i. Cofres de Aluguel – O banco fornece ao cliente, para que este guarde documentos e valores, um pequeno cofre que, por sua vez, fica guardado/localizado na caixa-forte do banco, com todo o aparato de segurança necessário.



O acesso é feito mediante identificação do cliente, que pode ser visual (funcionário do banco reconhece o cliente), por cartão, mediante digitação de uma senha, ou por reconhecimento eletrônico da impressão digital ou da íris do cliente.

26

j. Transferência Automática de Fundos – Esse serviço é oferecido ao cliente que possui mais de uma conta, na mesma agência ou não. Diariamente o saldo de todas as contas do cliente é conferido: se faltar dinheiro em uma conta o banco efetua a transferência retirando o valor de uma conta que possui saldo.

Com esse serviço o cliente não precisa efetuar transferências diárias, nem ficar monitorando as contas para verificar quais delas precisarão ser manuseadas. Além disso, o banco consulta a soma dos valores depositados em todas as contas antes de efetuar algum pagamento de interesse do cliente.

Exemplo

Na conta A existe um saldo de R\$ 3.040,00 e o cliente emitiu um cheque de R\$ 5.000,00. Se a conta fosse única, o cheque seria devolvido. Mas o cliente possui uma conta B, com saldo de R\$ 2.490,00 e assinou uma autorização de transferência automática de fundos. Com base na soma dos valores ($R\$ 3.040,00 + R\$ 2.490,00 = R\$ 5.530,00$), o banco efetua o pagamento do cheque. No final do dia, caso o cliente não tenha efetuado depósitos na conta A, o banco transfere o valor necessário ($R\$ 1.960,00 = R\$ 5.000,00 - R\$ 3.040,00$) da conta B para a conta A.

27

k. Arrecadação de Tributos e Tarifas Públicas

Os bancos efetuam diversos serviços para os órgãos públicos. Como arrecadadores, substituindo as antigas coletorias públicas, recebem tributos e tarifas das mais diversas: tributos (IPVA, IPTU, taxa de emplacamento) e contas de consumo (energia elétrica e água), entre outras. São cerca de 6 impostos, 30 taxas e 24 contribuições econômicas e sociais.



Como pagadores, os bancos também fazem papel público. É no banco que os trabalhadores recebem PIS ou PASEP, sacam FGTS e os aposentados recebem seus carnês de benefícios (INSS).

Tributo é o termo utilizado para designar, em sentido genérico, todo e qualquer valor pago, a qualquer título, ao Poder Público sem que haja aquisição, compra, transferência de bens e/ou serviços diretos e específicos ou de concessão. São categorias de tributos: impostos, taxas, contribuições de melhoria, contribuições sociais e econômicas, encargos, tarifas tributárias e emolumentos.

Impostos são tributos cuja origem é um fato gerador, uma situação independente de qualquer atividade do Estado. Em outras palavras, é um tributo pago para sustentar as atividades do Governo. Exemplo: Imposto sobre a Renda (IR), Imposto sobre a Propriedade de Automóveis (IPVA) e Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU).

Taxas são tributos cobrados pelo Governo a título de indenização pela produção e oferecimento de “serviço público específico e divisível prestado ao contribuinte ou posto a sua disposição”. Exemplos: taxa de iluminação pública e taxa de recolhimento de lixo. Não incluem aqueles valores pagos às empresas prestadoras de serviços públicos, sejam essas empresas pertencentes ao Governo ou não, como é o caso das tarifas telefônicas e fornecimento de água ou energia elétrica.

Contribuições econômicas e sociais englobam valores destinados à política de redistribuição de renda; atividades sociais do governo; e no interesse de categorias profissionais ou econômicas. Exemplos: CPMF (Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira) e COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social).

28

5 - *FLOATING*: OPERAÇÕES E GANHOS

Operações de floating são aquelas em que o banco tem, como maior benefício, o ganho sobre a retenção de valores.

Ou seja:

- o banco presta um serviço ao cliente;
- o cliente, conscientemente ou não, propicia ao banco a oportunidade de reter o dinheiro envolvido na operação, no todo ou em parte dele;
- o banco aplica o dinheiro durante o prazo retido, como se fosse seu, ganhando juros sobre a aplicação.

Floating no mercado financeiro significa:

Receita gerada pela aplicação de dinheiro disponibilizado gratuitamente (ganho de *floating* que os bancos conseguem quando realizam serviços aos seus).

É preciso deixar claro que esse não é o único ganho dos bancos nesse tipo de operação: os bancos realizam essas operações para aumentar suas receitas com tarifas. O ganho com o *float* é apenas um incremento nesse lucro.

29

Outro aspecto a ser considerado é que vários produtos proporcionam *floating* aos bancos. Desse modo, você pode achar nesta unidade produtos ou serviços já vistos em unidades anteriores. Isso ocorre porque um produto pode proporcionar ao banco, ao mesmo tempo, receitas de juros, de tarifas e de *floating*.

Ganhos com *floating* de serviços – Os bancos, ao prestar serviços, estão interessados no ganho de tarifas com a prestação. Mas a tarifa não é o único ganho do banco. A grande maioria dos produtos proporciona ganho.

Sobre os **ganhos de *floating*** para os bancos, existem **três premissas**:

1. os ganhos com *floating* são maiores em época de maior inflação;
2. os ganhos com *floating* são maiores quanto maior for o tempo de duração do *floating*;
3. os ganhos de *floating* são maiores quanto maior for o capital disponibilizado.



30

Essas três premissas são facilmente verificáveis ao analisarmos atentamente a estrutura de uma operação de *floating*.

a) O ganho dos bancos com o dinheiro aplicado (receita bruta) é dado pela fórmula: $R = \frac{C.i.t}{100}$, onde:

C = é o capital, ou o valor que os bancos dispõem para aplicação. É capital que ficou disponibilizado para livre aplicação do banco.

i = é a taxa de aplicação. Se o banco não tiver aplicação à disposição, deverá considerar a taxa do interbancário. A taxa será sempre a taxa do dia.

t = tempo, em dias, que o dinheiro ficou à disposição do banco.

Observe que, quanto maior for, individualmente, capital, taxa ou o tempo, maior vai ser o valor da receita bruta.

b) Não importa a época e nem as taxas de captação. Quando o dinheiro é oriundo de operações de *floating*, o banco nada paga pela sua captação, ou seja, não há despesas de juros para o banco.

c) O lucro bruto é sempre igual à receita bruta, ou seja, a influência da taxa de aplicação continua sendo determinante.

Desse modo, podemos concluir que, dada uma determinada operação, basta aumentarmos qualquer um de seus componentes, capital, taxa ou tempo, teremos um aumento na receita bruta.

Mas, quando o capital é maior?

Quando a operação é considerada volumosa (normalmente uma operação de atacado, envolvendo grandes empresas), ou, sendo operação de pequeno porte, ela é disponibilizada com frequência, em grande quantidade. Normalmente isso ocorre com operações de varejo, que envolvem pessoas físicas ou pequenas empresas.

Quando a taxa é maior ou menor?

A taxa do interbancário representa uma média das taxas que os bancos estão pagando aos clientes. Essas taxas pagas pelos bancos têm a ver, em última instância, com as taxas básicas da economia, entre as quais a taxa de juros interna (uma espécie de média de taxas de juros), que é influenciada pela inflação.

31

RESUMO

A prestação de serviços efetuada pelos bancos junto ao grande público tem como objetivos:

- fidelidade dos clientes;
- aumento das receitas com tarifas e geração de fundos (dinheiro disponível) para operações de empréstimo.

Até o advento do Plano Real (1994), a principal receita dos bancos era obtida por meio dos depósitos efetuados pelo público, que não recebiam remuneração. Os bancos aplicavam esse dinheiro e ganhavam juros, em taxas que chegaram a 84% ao mês (um absurdo!!!).

Após a implantação do Plano Real, os bancos observaram uma queda em suas receitas, pois não podiam mais contar com aquelas elevadas taxas de juros. Eles passaram a se dedicar às tarifas, como meio de manterem suas receitas elevadas.

Os principais produtos e serviços bancários que sofreram reformulação após o Plano Real, adaptando-se à nova realidade foram:

- conta corrente de depósitos;
- contas especiais de depósitos;
- contas eletrônicas de depósitos;
- compensação de cheques e outros papéis;
- cobrança de títulos;
- arrecadação de tributos e tarifas federais.

Além disso, visando aumentar a aplicação dos clientes, o Governo criou as chamadas contas de investimento, que dispensam o cliente do pagamento de vários tributos, em especial a CPMF (Contribuição Provisória sobre Movimentações Financeiras). Nas contas de investimento o cliente pode aplicar livremente seu dinheiro, só pagando o tributo quando encerrar seus investimentos.

Isso melhorou a rentabilidade dessas aplicações, estimulando os clientes a investirem suas economias.

Operações de *floating* são aquelas em que o banco consegue obter dinheiro disponível, a custo zero, durante um período de tempo, para aplicação. No caso de operações de serviços, o objetivo principal do banco é receber a tarifa pela prestação dos mesmos; o ganho com *floating* torna-se receita acessória.

Os ganhos com *floating* são influenciados pelo capital retido, pela taxa de aplicação dos valores retidos e pelo tempo da retenção. Quanto maior for cada um dos fatores, maior será o ganho do banco.

As principais operações de serviços que geram *floating* aos bancos são os depósitos à vista (contas-correntes de depósitos), as contas eletrônicas de depósitos, a compensação de cheques e outros papéis, as contas especiais de depósitos, a cobrança de títulos, o pagamento de títulos e carnês do cliente pelo banco, o *cash management*, a arrecadação de tributos e tarifas públicas e a transferência automática de fundos.

UNIDADE 4 – SERVIÇOS

MÓDULO 2 – VAREJO

01

1 - CONCEITO

Por operações de varejo são entendidas aquelas destinadas às pessoas físicas, às antigas firmas individuais e às micro, pequenas e até médias empresas. Esse segmento, para os bancos, apresenta como características: maior custo, pois as operações são de valor menor, o que gera necessidade de muitas operações; maior risco, pois os pequenos empreendimentos nem sempre contam com a organização e as técnicas aplicadas aos grandes, gerando maior percentual de insucesso; maior spread sem necessariamente geração de maior lucro.

As principais operações desse segmento são o CDC, o cheque especial, o crédito rotativo, o desconto de títulos, o financiamento de tributos e tarifas públicas, os empréstimos para capital de giro, os contratos de mútuo, o *vendor finance*, o *comprar* e o financiamento do 13º salário, o *leasing* e os financiamentos rurais.

CDC - O CDC – Crédito Direto ao Consumidor – é o mais popular tipo de financiamento que existe no Brasil. Ele serve para várias finalidades: reforço do orçamento (aquele dinheirinho que falta no final do mês), aquisição de bens, pagamento de dívidas etc.


02

Os **CDC** apresentam duas grandes modalidades:

- com direcionamento: o cliente precisa dizer a finalidade. Por exemplo, compra de uma geladeira. O banco libera o dinheiro diretamente na conta do vendedor do produto, e não na conta do cliente. Se for um bem que pode ser vinculado ao banco (um carro, por exemplo), esse bem serve como garantia do empréstimo. O cliente tem o direito de usar o bem, e tem a propriedade, mas essa propriedade não é plena. O bem fica alienado (preso) ao banco e só pode ser vendido pelo cliente após quitar o financiamento;



- sem direcionamento: o cliente usa o dinheiro como quiser, sem prestar contas ao banco pelo uso. Esses empréstimos costumam ter taxas maiores que as do CDC com direcionamento, por não possuírem bens vinculados como garantia.

Para aumentar seu volume de negócios, ou seja, para emprestar mais dinheiro a seus clientes, os bancos criam várias modalidades de CDC, com mudança apenas do nome e tipo de bem vinculado: CDC Veículos, CDC Material Escolar, CDC Décimo-Terceiro etc. Algumas vezes os bancos mudam também as taxas, mas essas mudanças não costumam ser significativas. Para o cálculo do valor das prestações, os bancos usam a Tabela Price.

Tabela Price – método de cálculo de prestações de um financiamento que se caracteriza por ter todas as prestações no mesmo valor. Mensalmente, o cliente pagará juros sobre o saldo devedor e pagará também uma parcela de capital. Como a dívida vai diminuindo ao longo do tempo, o valor dos juros diminui e a parcela de capital aumenta, mas o valor da prestação permanece igual.

03

Cheque Especial - Os cheques especiais têm uma participação importante na vida do brasileiro, em especial daqueles brasileiros que se encontram em dificuldades. Ou o brasileiro utilizou o cheque especial para sair de uma dificuldade ou entrou nela devido ao excessivo uso do financiamento.

O cheque especial é um valor colocado à disposição pelo banco, na forma de limite: o cliente gasta se precisar. O banco abre uma segunda conta para o cliente, chamada de conta do empréstimo, mas o cliente não toma conhecimento dela. Trata-se apenas de exigência legal,

que o banco cumpre. Para o cliente toda a movimentação ocorre na sua conta-corrente, a chamada conta de depósitos à vista.

Além de suprir o cliente do dinheiro necessário em caso de necessidade, o cheque especial tem outros atrativos:

- **aceitação nacional:** ocorre com os grandes bancos. Os pequenos procuram associar-se, formando grandes consórcios nacionais. É o caso do Sistema Verde-Amarelo, que era integrado pelos antigos (hoje privatizados) bancos estaduais. Com esse sistema, um cliente de Santa Catarina poderia, por exemplo, descontar um cheque seu, sacando o valor diretamente no caixa de uma agência do Banco do Estado da Bahia localizada no centro de São Paulo;
- **garantia por folha:** o banco garante o pagamento de um valor mínimo por folha. Alguns bancos tinham categorias diferentes de garantia por folha: se o cliente fosse de categoria especial, o banco garantiria até R\$ 200,00 por folha; se o cliente fosse de categoria média, o banco garantiria até R\$ 80,00 por folha e se o cliente fosse de categoria considerada pequena ou arriscada, o banco garantiria até R\$ 20,00 por folha.

04

O cliente irá pagar, na forma de juros, apenas pelo tempo que ficou utilizando o dinheiro. Há dois destaques a serem feitos:

a) a **taxa de juros** é considerada extremamente **alta**. O banco sempre avisa ao cliente que este não deve utilizar-se desse tipo de crédito durante períodos longos. Se o cliente for utilizar o valor por 20 dias, por exemplo, pode descontar uma nota promissória. Com isso, os bancos atribuem taxas altíssimas a esse tipo de financiamento, e os clientes, pagam. Alguns pagam na esperança de não mais usarem. Outros preferem pagar pela “não burocracia” oferecida pela linha de crédito.

b) O **cálculo** dos juros varia de acordo com o banco (observe que a taxa pode ser igual para dois Bancos; o que muda é a maneira de fazer o cálculo, que pode gerar resultados diferentes). Uns preferem que o cliente visualize uma taxa única. O banco cobra o valor total e depois distribui nas diversas contas de receitas (juros, IOF, tarifa de manutenção). Outros cobram tarifa de manutenção, IOF e juros separados, gerando históricos diferentes na conta corrente de depósitos do cliente.



Um cliente apresentou a movimentação a seguir em sua conta corrente de depósitos:

Data	Saldo
01.05.20XX	4.000,00 C
10.05.20XX	2.000,00 D
15.05.20XX	1.500,00 D
21.05.20XX	3.500,00 D
28.05.20XX	1.000,00 D

Exemplo 1

Exemplo 2

Exemplo 1

Exemplo de cálculo de encargos em bancos que cobram apenas uma taxa: o cliente apresentou os saldos abaixo.

Considere uma taxa de 9% ao mês:

Com os valores acima temos a seguinte utilização:

a) R\$ 2.000,00 durante 5 dias (entre 10 e 15);

b) R\$ 1.500,00 durante 6 dias (entre 15 e 21); e

c) R\$ 3.500,00 durante 7 dias (entre 21 e 28).

Isso gera um somatório de saldos devedores de R\$ $(2.000,00 \times 5) + (1.500,00 \times 6) + (3.500,00 \times 7) = \text{R\$ } 43.500,00$. Aplicando-se a taxa de 9% ao mês, teríamos:

Exemplo 2

Exemplo de cálculo de encargos em bancos que cobram mais que uma taxa: IOF de 0,00641% ao dia, juros de 7,5% ao mês, tarifa de manutenção de R\$ 10,00. Será utilizado o somatório de saldos devedores diários, encontrado no exemplo acima (R\$ 43.500,00):

Juros:

IOF:

Tarifa de manutenção: R\$...10,00

O cliente pagará, no último dia do mês, o valor de R\$ 121,53 (R\$ 108,75 + R\$ 2,78 + R\$ 10,00). Note que o valor do IOF foi arredondado para baixo (o valor calculado foi de R\$ 2,78835). Isso ocorre porque, no caso dos impostos, é proibido arredondar “para cima”, pois estaria ocorrendo cobrança indevida dos impostos. O mesmo critério pode ser utilizado para a cobrança de juros.

05

Crédito Rotativo - O Crédito Rotativo nas operações de varejo é semelhante ao crédito rotativo das operações de atacado. O cliente, uma empresa que emite duplicatas, entrega os títulos ao banco, como garantia do empréstimo. Com isso o banco abre uma conta de margem para o cliente sacar, se necessário. O cliente só paga pelos valores utilizados.

Em alguns casos os bancos exigem que os clientes informem previamente os valores que precisarão utilizar. Com isso, os bancos otimizam seu controle de reservas bancárias.



Desconto de títulos - O desconto de títulos funciona à semelhança de uma operação de recebíveis. O cliente vende algumas duplicatas ou notas promissórias ao banco que, em troca, credita o valor em sua conta corrente.

Para o cliente existem duas vantagens: antecipa o valor do seu recebimento e transfere ao banco o risco do recebimento de suas vendas a prazo. Na prática, a segunda vantagem só ocorre até o vencimento do título. Quando o título não é pago, o banco utiliza o direito de regresso, devolvendo o título à empresa, que o substitui. O banco cobra, ainda, da empresa, juros de mora e atraso.

O cálculo do valor recebido pela empresa é mais complexo. São considerados, entre outros, a taxa de desconto, o prazo, o IOF, as tarifas de processamento dos títulos e dos borderôs.

Os descontos também podem ser feitos sobre os recibos dos cartões de crédito ou sobre cheques pré-datados. Os compromissos se mantêm. Em caso de não pagamento de algum cheque, o cliente deverá providenciar a troca, para manter intacta a garantia.

Borderôs - papéis que se assemelham às capas dos títulos (promissórias ou duplicatas). Neles consta

a descrição dos títulos que estão sendo descontados e algumas cláusulas que vigorarão entre banco e cedente. Serve, assim, como capa e contrato para desconto dos papéis.

06

2 - FINANCIAMENTOS DE TRIBUTOS E TARIFAS PÚBLICAS

É o adiantamento que os bancos fornecem às empresas sobre o valor que as mesmas pagarão ao governo, na forma de tributos ou tarifas públicas. Para o banco, funciona como elemento agregador, de manutenção de contato com o cliente e, ainda, pode gerar alguma rentabilidade. Para as empresas significa mais uma alternativa em caso de fluxo de caixa insuficiente para atender os compromissos.

O cliente sempre pode considerar que fez uma venda e precisa pagar esse imposto, caso a venda tenha sido feita a prazo, antes de receber o dinheiro a ser pago pelo comprador.



Empréstimos para capital de giro e contratos de mútuo - Os contratos de capital de giro são empréstimos fornecidos pelos bancos aos seus clientes, sem destinação específica, para suprir suas necessidades de caixa. Os períodos mais comuns são de 120 e 180 dias. O plano de amortização é estabelecido em comum acordo entre as partes, normalmente nos prazos mais convenientes ao cliente.

Normalmente esse tipo de empréstimo é garantido por duplicatas, com margens que variam entre 120 e 150% do valor disponibilizado.

Caso o empréstimo possua essas garantias, a taxa de juros cobrada pelo banco é mais baixa. Em alguns bancos, são consideradas garantias a simples manutenção de saldo de aplicações em fundos de investimento, contas de poupança ou CDB (Certificado de Depósito Bancário). Nesses casos o banco dispensa o cliente de apresentar garantias e cobra baixa taxa de juros.

Os **contratos de mútuo** apresentam as mesmas características dos contratos de capital de giro. A diferença está no prazo de amortização, que ultrapassa 180 dias. Nesses casos, os bancos impõem uma série de cláusulas, ditas restritivas, com maior número de exigências.

São exemplos de cláusulas restritivas: proibição de a empresa trocar o percentual de cada sócio (se trocar o banco pode considerar a dívida vencida), proibição de vender mercadorias com prazo superior a 60 dias etc.

Repare que, usando as cláusulas restritivas, o banco acaba interferindo na administração da empresa.

07

Vendor finance - É um tipo de financiamento em que a empresa vendedora de uma mercadoria consegue fazer papel de banco, obtendo vantagens fiscais. A empresa vende seu produto a prazo para um comprador, e recebe o valor à vista do banco. Posteriormente o comprador paga o valor da mercadoria ao banco, acrescido dos encargos do financiamento.



08

A operação de *vendor* supõe a existência de duas relações tradicionais entre:

- comprador e vendedor, uma vez que o último estará garantindo o pagamento do primeiro.
- vendedor e banco, pois o vendedor fará o serviço de triagem para o banco, só financiando compradores que sejam merecedores do crédito (pagamentos em dia, ficha cadastral regular).



A principal vantagem, para o vendedor, é que o valor dos encargos financeiros não sofre tributação de IPI, ICM, PIS e COFINS, pois estes incidem apenas sobre o valor da Nota Fiscal emitida pelo vendedor.

09

Se a própria empresa estivesse financiando (e acrescentando o valor dos encargos na duplicata e, conseqüentemente, na Nota Fiscal), ela embutiria no preço os custos financeiros, o que aumentaria o valor dos impostos a pagar. Essa economia pode ser repassada pelo vendedor ao comprador, diminuindo o preço da mercadoria. Além disso, o vendedor recebe o valor da venda imediatamente, ao descontar o crédito no banco.

O comprador, ao ser financiado pelo próprio vendedor, acaba se beneficiando também em relação às taxas: o banco cobra as taxas do vendedor, que já possui histórico de crédito na instituição financeira, com limite de crédito definido etc. Isso agiliza a tomada de empréstimos e a realização das operações: o

comprador não precisa providenciar documentação ou aguardar o processamento da operação, pois o vendedor fará isso.

Alguns bancos incrementaram ainda mais o vendedor: liberaram o vendedor para financiar o comprador na taxa que ele, vendedor, quiser, inclusive à taxa zero. Isso significa que o comprador pode receber uma taxa menor ainda, se for bom cliente do vendedor, ou pagar uma taxa superior, se não tiver um histórico de pagamentos regulares. O banco calcula o valor do desconto, utilizando a taxa de banco, enquanto o vendedor financia o comprador utilizando a taxa de comprador. Quando as taxas são diferentes, o valor presente da diferença é acertado entre banco e vendedor no ato de desconto do título que será pago pelo comprador.

Exemplo

10

Exemplo de vendedor finance com duas taxas:

O Sr. Camilo vende bicicletas. Vendeu uma ao Sr. Douglas, por R\$ 200,00, com pagamento em 60 dias, sem entrada.

Por esse prazo concedido, o Sr. Camilo cobrará do Sr. Douglas uma taxa de 2,5% ao mês.

Quando o Sr. Camilo comparece ao Banco Alfa para descontar o papel, descobre que a taxa do banco está em 2,3% ao mês. Não há outras tarifas.

Qual o valor recebido pelo Sr. Camilo?

E quanto o Sr. Camilo economizou em impostos, sabendo-se que a base tributária sofre uma taxa de 35% sobre o valor do faturamento?

a) o Sr. Camilo emitiu o título pelo valor de R\$ 210,00 ($R\$ 200,00 + R\$ 200,00 \times 2,5 \times 2 / 100$). Esse é o valor que será pago pelo Sr. Douglas ao Banco Alfa, daqui a 60 dias;

b) o Sr. Camilo desconta o título de R\$ 200,00, no Banco Alfa.

O Banco Alfa quer receber, daqui a 60 dias, o valor de R\$ 209,20 ($R\$ 200,00 + R\$ 200,00 \times 2,3 \times 2 / 100$).

Sobram R\$ 0,80, que o banco receberá a mais, quando o Sr. Douglas for efetuar o pagamento. Esses R\$ 0,80, descontados a uma taxa de 2,3% ao mês, durante 2 meses, significa um valor atual de R\$ 0,76 ($R\$ 0,80 / (1 + (2,3 \times 2) / 100)$).

Dessa forma, o Sr. Camilo vende o título ao Banco Alfa por... R\$ 200,76. Ou seja, vendeu por um valor superior ao que pretendia receber pela bicicleta, inicialmente.

O ganho do Sr. Camilo decorre do fato de ele ter sido um melhor “banqueiro” que o próprio Banco Alfa, uma vez que conseguiu “vender o dinheiro” a um preço mais elevado (2,5% ao mês) que o preço do banco (2,3% ao mês);

c) ao deixar de incorporar os R\$ 10,00 no preço da bicicleta, e consequentemente na Nota Fiscal de Venda, o Sr.

Camilo economizou o valor de R\$ 3,50 ($R\$ 10,00 \times 35\%$).

Refazendo os cálculos:

a) se tivesse emitido uma Nota Fiscal no valor de R\$ 210,00, o Sr. Camilo receberia, do Banco Alfa, o valor de R\$ 200,76 ($R\$ 210,00 / (1 + 2,3 \times 2;100)$), e pagaria impostos no valor de R\$ 73,50 ($R\$ 210,00 \times 35\%$), recebendo um valor líquido de R\$ 123,26 ($R\$ 210,76 - R\$ 73,50$);

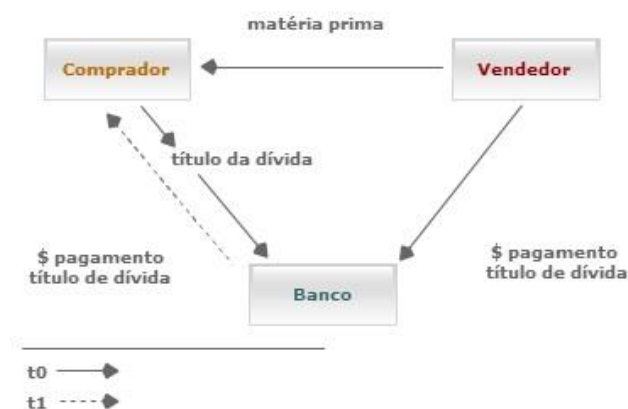
b) ao emitir a Nota Fiscal de R\$ 200,00, recebeu do Banco Alfa o valor de R\$ 200,76 e pagou os impostos no valor de R\$ 70,00 ($R\$ 200,00 \times 35\%$), recebendo um valor líquido de R\$ 130,76.

Como podemos notar, houve um ganho de R\$ 7,50 ($R\$ 130,76 - R\$ 123,26$) para o Sr. Camilo, por ter optado em vender a bicicleta por meio do *vendor finance*.

Copyright © 2006 AIEC.

11

Compror - Uma outra modalidade de financiamento ocorre quando o comprador é cliente do banco e solicita que lhe sejam financiadas suas compras. Nesse tipo de financiamento, o banco pode oferecer taxas mais baixas, uma vez que o comprador é a empresa que possui cadastro no banco, oferecendo menor risco e, portanto, beneficiando-se dessa condição. Nesse tipo de financiamento, ocorre um ganho tanto para o comprador, que não tem conta no banco, quanto para o vendedor, que já possui cadastro bancário.



12

Financiamento de 13º salário - As empresas podem financiar o valor do 13º salário a ser pago a seus funcionários, caso não disponham de fluxo de caixa suficiente quando do pagamento. Isso ocorre

também para empresas que adiantam o 13º (pagam a metade dele em algum mês antes do mês de dezembro).

As empresas podem efetuar o pagamento de parte do 13º no mês de abril (50%), deixando a outra parte (50% restantes) para o mês de dezembro, e desembolsar o valor somente nos meses de janeiro ou fevereiro, de acordo com a negociação efetuada com o banco. Com isso as empresas conseguem uma maior folga em seus fluxos de caixa.

Leasing - O *Leasing*, ou arrendamento, é uma modalidade de financiamento em que o banco ou uma empresa de arrendamento adquire o bem e, ao invés de financiar o comprador final, aluga esse bem a ele. O pressuposto básico do leasing é que “não é a propriedade do bem que gera renda, mas o uso que se faz dele”. Assim, para as empresas, não importa se possuem ou não o bem, importa é que possam utilizá-lo no processo produtivo. Ao final do prazo de arrendamento, o arrendador (que seria o comprador final) tem o direito de adquirir o bem em definitivo, caso seja de seu interesse, mediante o pagamento de um montante chamado de VRG (Valor Residual Garantido).

O banco ou empresa arrendadora consegue uma vantagem tributária ao efetuar uma operação de *leasing*, se efetuar o arrendamento por um prazo inferior ao tempo de depreciação do bem. No exemplo abaixo vamos verificar esse ganho.

Exemplo

Exemplo de vantagem, para o banco, no arrendamento de um automóvel (considere uma alíquota de Imposto de Renda de 25%)

O Sr. Eliseu possui uma pequena empresa e necessita adquirir um automóvel, no valor de R\$ 30.000,00 para fazer a entrega dos produtos aos seus clientes. O prazo das operações do banco é de 36 meses, independente da linha de crédito escolhida.

Se realizar um CDC para adquirir o automóvel, a taxa de juros é de 2,6% ao mês. O banco ofereceu-lhe um leasing, com taxas de 2,4% ao mês, e VRG de R\$ 1.500,00 (5% do valor do bem) ao final.

Caso o Sr. Eliseu escolha o CDC, pagará 36 prestações de R\$ 1.273,55. Se escolher o leasing, pagará 36 prestações de R\$ 1.234,43, portanto com uma economia de R\$ 1.411,92 ($R\$ 39,22 \times 36$ prestações) e um acréscimo de R\$ 1.000,00 no final do contrato, gerando uma economia bruta de R\$ 411,92.

O Sr. Eliseu escolheu o leasing.

O que ocorre no banco para poder oferecer essa taxa? Vejamos: ao comprar o automóvel, que é depreciado em 60 meses, o banco adquire o direito de deduzir de sua base tributária o valor mensal da depreciação, de R\$ 500,00 ($R\$ 30.000,00 / 60$ meses).

Com isso o banco obterá uma economia de R\$ 75,00 ($R\$ 500,00 \times 25\%$).

Esses R\$ 75,00 significam 0,25% do valor total do veículo, a cada mês.

Em outras palavras, o banco poderia dizer que está recebendo R\$ 1.309,43 por mês (R\$ 1.234,43 + R\$ 75,00), o que equivale a uma taxa efetiva, para o banco, de 2,68% ao mês, portanto superior à taxa cobrada no CDC. E o banco ainda recebe o VRG, no valor de R\$ 1.500,00.

Se considerarmos também o VRG no cálculo, a taxa cobrada pelo banco sobe a 2,80% ao mês. Na prática esse cálculo é mais complexo e o ganho do banco é maior.

13

Financiamentos rurais - As atividades agropecuárias são amparadas pelo governo brasileiro na forma de financiamento. A **destinação dos empréstimos** atinge três grandes linhas de financiamento:

- investimento
- custeio
- comercialização

As taxas cobradas nessas operações são consideradas as mais baratas do mercado. Muitos “não-produtores” tentam tomar empréstimos nos bancos alegando ter direito a essas operações, o que se constitui em crime. Os verdadeiros produtores nem sempre conseguem obter, no seu negócio, rentabilidade suficiente para pagar essas taxas, mesmo sendo baratas. Então assistimos, anualmente, protestos dos produtores reclamando “das altas taxas” e protesto dos não-produtores “querendo ter direito a essas taxas favorecidas”.

Existem dois tipos de recursos que determinam o tipo de taxas:

Existem dois tipos de recursos que determinam o tipo de taxas:	
Recursos controlados	Recursos não controlados
São aqueles que o Governo obriga os bancos a emprestarem, como função social dos mesmos: a taxa de juros é de 8,00% ou 8,75% ao ano, de acordo com o tipo de empréstimo, e o Governo não compensa os bancos por esses empréstimos. Os bancos que não conseguem atingir o valor obrigatório a ser emprestado (emprestaram abaixo do determinado pelo Governo) podem vender (emprestar) o dinheiro a outros bancos que sejam mais eficientes na distribuição dos recursos. Com isso eles atendem às exigências governamentais. O risco pelo não pagamento dos empréstimos é sempre do banco.	São aqueles que o Governo autoriza os bancos a emprestarem, em seu nome, mas ainda com risco do banco.

O Governo autoriza os empréstimos até um determinado limite. Os bancos cobram:

1) uma atualização monetária usando taxas como a TR (aquela que corrige as cadernetas de poupança) ou a TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo, uma taxa especial que o governo criou para corrigir

empréstimos agropecuários, e que pode ser alterada trimestralmente pelo próprio Governo);

2) uma sobretaxa de juros sobre o valor corrigido dos empréstimos. O Governo compensa os bancos para que eles tenham vontade de fazer esses empréstimos.

Para um banco ter vontade de emprestar, ele precisa ter lucro. Logo, o Governo fornece vantagens financeiras aos bancos para que eles emprestem o dinheiro.

14

3 - OPERAÇÕES DE INVESTIMENTO

As operações de investimento visam financiar a aquisição dos bens indispensáveis à produção. Por bens indispensáveis entendam-se aqueles necessários à infraestrutura do empreendimento.

A maior parte dos financiamentos é concedida com recursos do BNDES/FINAME. As linhas de financiamento são as mesmas que as comerciais e industriais do BNDES, porém estão voltadas para atividades agropecuárias.



Além de todos os bens financiáveis via BNDES, os bancos são obrigados a utilizar uma parte dos depósitos à vista para financiar outros produtos: animais para criação, recriação ou engorda; máquinas, implementos e equipamentos agropecuários novos para utilização na atividade do tomador do empréstimo; equipamentos novos para reforma e modernização de armazéns (secadores, sistemas de aeração e termometria, elevadores e balança rodoviária) e implantação e renovação de lavouras de cana-de-açúcar (note que é uma exceção, as demais lavouras estão logo abaixo, nos empréstimos de custeio).

15

Operações de custeio - As operações de custeio visam financiar as despesas do dia-a-dia da produção. São financiadas as despesas com a preparação da terra, o plantio, a manutenção e a colheita.

Os produtos beneficiados são: arroz, feijão, mandioca, milho, soja, trigo e algodão, considerados de

maior quantidade produzida. Na mesma linha de financiamento, os demais produtos, que têm uma menor área plantada, são objeto de empréstimos especiais. O que muda são as cláusulas ou condições.

O prazo de financiamento é de uma safra, com uma pequena extensão de tempo para comercialização dos produtos.

Nesta linha de financiamento existem empréstimos especiais, vinculados a programas do Governo. Entre eles, destaca-se o PROGER RURAL – Programa de Geração de Emprego e Renda Rural. É qualificado como especial por que a origem dos recursos emprestados aos agropecuaristas não é da fonte comum (recursos controlados).

Além disso, só podem se beneficiar dele os produtores que, cumulativamente, atendam às condições:

- renda anual familiar deve ser igual ou inferior a R\$ 80.000,00 (julho/2006);
- pelo menos 80% da renda familiar anual deve ser oriunda da atividade agropecuária ou atividade extrativa; e
- residam na propriedade rural ou em local próximo;
- explorem área igual ou menor que 15 módulos fiscais (o tamanho dos módulos fiscais varia em cada município do país).

Também existem empréstimos especiais para os plantadores de café. Nesse ponto convém um parêntese econômico: desde o segundo reinado (Dom Pedro II, de 1840 a 1889), o café foi o carro-chefe dos produtos de exportação no Brasil. Desde aquela época o governo mantém empréstimos especiais para os cafeicultores. Os principais são os fundos (o mais conhecido é o FUNCAFE), que são criados cada vez que surge uma dificuldade para os produtores (por exemplo: geada, que provoca perda de safra; quebra de preço, que pode inviabilizar o negócio etc).

16

Operações de comercialização - As operações de comercialização visam financiar o processo de comercialização da produção. As linhas de financiamento permitem melhor controle do fluxo de caixa do agro empresário. Com dinheiro no caixa, ele pode negociar melhores condições de comercialização de sua produção.



Elas se dividem em grandes linhas:

a) **EGF** – Empréstimos do Governo Federal: nessa modalidade o Governo empresta dinheiro ao produtor, para que ele tenha mais tempo de comercializar sua safra. O valor que o Governo empresta é sempre menor ou igual ao preço estipulado como garantia, o chamado preço mínimo*. São cobrados, como encargos da operação, TR (Taxa Referencial) + juros. Existem dois tipos de EGF: COV (com opção de venda) e SOB (sem opção de venda). A opção é o direito de o agropecuarista vender o produto ao Governo. Atualmente só são permitidas operações SOV. Os produtos abrangidos são: algodão, alho, amendoim, arroz, aveia, café, canola, carnaúba, castanha de caju, castanha-do-brasil, casulo de seda, cevada, feijão, girassol, guaraná, juta/malva, mamona, mandioca, milho, milho pipoca, sisal, soja, sorgo, trigo, triticale, uva e leite;

b) mesmas modalidades do EGF. A diferença é que nela são comercializados produtos não abrangidos pelo EGF, mas que foram objeto de legislação especial (Portarias do Ministério da Agricultura, **LEC** – Linha especial de crédito à comercialização: funciona nas Pecuária e Abastecimento e Portarias do Ministério da Fazenda). Atualmente podem ser comercializados: trigo, café, maçã e pêssego;

Preço mínimo – ou preço de garantia: valor que o governo garante ao produtor como o mínimo a ser recebido por este na venda do produto. Para o produtor, esse preço deve ser entendido como o último a que ele deve recorrer, pois antes de vender o produto pelo preço mínimo deve tentar comercializar sua produção no mercado, onde, em tese, pode conseguir um preço maior.

17

c) **AGF** (Aquisições do Governo Federal): nessa modalidade, o Governo compra parte ou toda a safra do produtor. O vendedor (produtor) recebe o valor definido como preço mínimo*. O interesse do Governo nesse tipo de negócio não é defender o produtor e sim manter um estoque mínimo de segurança, a ser revendido ao mercado, em caso de falta da mercadoria. Os produtos abrangidos são os mesmos do EGF;

d) Comercialização de Produtos Agropecuários: trata-se de uma extensão ao EGF. Abrange os produtos que não podem ser comercializados via EGF e aqueles que, mesmo havendo interesse do produtor em vendê-los, não houve interesse do governo em comprá-los (produtor não conseguiu vendê-los via AGF);

e) Adiantamento a cooperados: empréstimos destinados às cooperativas agrícolas que recebem produtos de seus associados. A cooperativa classifica, acondiciona, beneficia, industrializa ou vende os produtos. Essas etapas demoram um certo tempo. Enquanto isso, ela pode adiantar uma parte do valor da futura venda ao associado, utilizando essa linha de crédito;

f) Desconto de NPR/DR: o desconto de Nota Promissória Rural e Duplicata Rural permite aos produtores adiantarem o recebimento dos valores das vendas a prazo de seus produtos rurais.

Exemplo:

Como funciona o desconto de NPR/DR: Sr. Benedito compra milho do Sr. Armando. Combinam que o prazo de pagamento é de 120 dias. O Sr. Benedito emite uma Nota Promissória Rural, pois o Sr. Armando é pessoa física (se o Sr. Armando fosse pessoa jurídica, o Sr. Armando é que seria o emissor, e o papel seria a Duplicata Rural). Com a NPR em mãos, o Sr. Armando vai até o banco e “vende”, ou seja, desconta a NPR, recebendo o valor líquido. Funciona como um desconto de títulos. As cooperativas também podem emitir esses títulos, ao vender o produto de seus associados.

18

RESUMO

Por operações de varejo são aquelas destinadas às pessoas físicas, às antigas firmas individuais e às micro, pequenas e até médias empresas. Esse segmento, para os bancos, apresenta como características: maior custo, maior risco e maior spread.

São operações de varejo: CDC, cheque especial, crédito rotativo, desconto de títulos, financiamento de tributos e tarifas públicas, capital de giro e mútuo, *vendedor, comprador*, financiamento de 13º salário e *leasing*. Ainda existem os financiamentos rurais: investimento, custeio e comercialização.

UNIDADE 4 – SERVIÇOS MÓDULO 3 – ATACADO

01

1 - CONTA GARANTIDA

Entende-se por conta garantida a criação, pelo banco, de uma conta de empréstimo, que funciona como uma segunda conta do cliente. Nessa segunda conta são pagos todos os cheques para os quais não existia dinheiro disponível na primeira (conta corrente de depósitos). Quando a primeira conta (corrente de depósitos) apresentar saldo positivo, os valores são transferidos para a segunda, para pagamento do empréstimo.

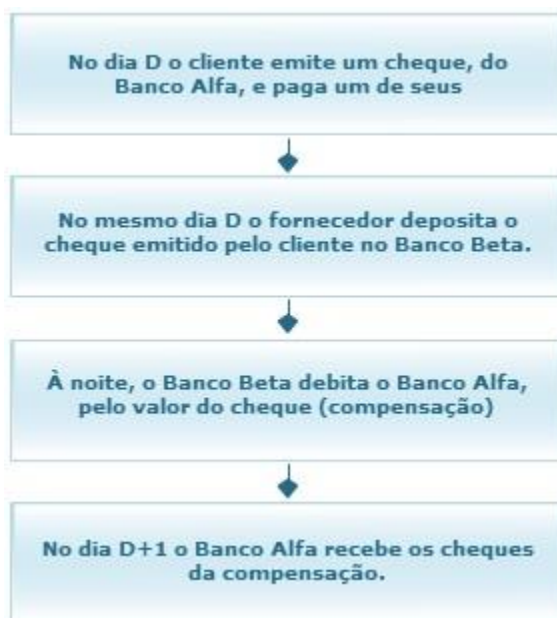
Os juros sobre os valores utilizados são cobrados mensalmente, normalmente no primeiro dia do mês.

Para os clientes, essa modalidade de empréstimo é confortável, pois fornece cobertura em épocas de baixa disponibilidade. Um cliente pode ter um bom controle de caixa, sem precisar da conta garantida. Pode, também, não ter controle algum e recorrer a esse tipo de financiamento, quando faltar dinheiro. E pode, ainda, manter os dois sistemas funcionando: um bom controle de caixa e o direito a buscar o dinheiro na conta garantida, quando faltar numerário. Esse procedimento é o mais indicado e o mais utilizado.

Para os bancos, a conta garantida pode ser uma fonte de perdas: se a conta existe para pagar os cheques do cliente, o banco só fica sabendo um dia após o débito.

02

Vamos entender isso melhor:



Entre eles está o cheque do cliente. O Banco Alfa debita a conta do cliente, para poder cobrar os juros pelo uso.

03

Observe (item “c”) que no dia D o Banco Alfa foi debitado, em sua conta de reservas. Isso significa que esse dinheiro deveria estar disponível (não aplicado) para haver o pagamento ao Banco Beta.

Estava? Vejamos o que acontece:

- O dinheiro não estava depositado: o Banco Alfa precisou de cobertura de caixa, e utilizou empréstimo interbancário, pagando juros. O Banco recebe juros do cliente e paga juros no interbancário;
- O dinheiro estava depositado: o Banco Alfa não precisou da cobertura de caixa, e não utilizou empréstimo interbancário, portanto não pagou juros. O Banco recebeu juros do cliente e deixou de ganhar juros no interbancário.

Mas, além disso, existe outra situação: o dinheiro estava depositado, mas o cliente não precisou do dinheiro, ou seja, não houve cheques do cliente para debitar na conta garantida. Nesse caso, o Banco Alfa deixou de aplicar o dinheiro no interbancário, com perda total da rentabilidade.

Pensando nessa possibilidade de perda, alguns bancos têm suas contas garantidas na modalidade “com aviso”. Ou seja, para poder sacar contra a conta garantida, o cliente precisa avisar antes. Isso dá ao banco o tempo necessário para adequar seu volume de reservas e suas aplicações no mercado interbancário, sem qualquer tipo de prejuízo.

04

Os bancos são obrigados a comunicar aos clientes a taxa que vai vigorar no mês seguinte, até o último dia do mês em curso. Assim, para os empréstimos/valores que serão tomados em fevereiro de um determinado ano, o banco deverá comunicar a taxa de fevereiro até o último dia do mês de janeiro. O cálculo dos juros a serem pagos é realizado pelo método hamburguês, a partir dessa taxa.

Exemplo:

A taxa de juros para o mês de março é de 3,6% ao mês, já incluído o IOF. Isso gera um fator de 0,0012 ($3,6\% / 30$). O cliente apresentou os seguintes saldos na conta garantida:

01.03.20XX – R\$ 10.300,00 (cliente utilizou R\$ 10.300,00)

05.03.20XX – 0,00 (cliente pagou integralmente o empréstimo)

08.03.20XX – R\$ 3.000,00 (cliente utilizou R\$ 3.000,00)

09.03.20XX – R\$ 4.300,00 (cliente manteve a utilização dos R\$ 3.000,00 e precisou utilizar mais R\$ 1.300,00)

16.03.20XX – R\$ 2.500,00 (cliente amortizou R\$ 1.800,00 de sua dívida)

24.03.20XX – R\$ 2.800,00 (cliente utilizou mais R\$ 300,00 além dos R\$ 2.500,00 que já vinha utilizando)

30.03.20XX – 0,00 (cliente pagou integralmente o empréstimo)

Observe que:

Do dia 01.03 ao dia 05.03 passam-se 4 dias. Anotamos $4 \times 10.300,00$.

Do dia 08.03 ao dia 09.03 passa-se 1 dia. Anotamos $1 \times 3.000,00$.
 Do dia 09.03 ao dia 16.03 passam-se 7 dias. Anotamos $7 \times 4.300,00$.
 Do dia 16.03 ao dia 24.03 passam-se 8 dias. Anotamos $8 \times 2.500,00$.
 Do dia 24.03 ao dia 30.03 passam-se 6 dias. Anotamos $6 \times 2.800,00$.
 Somatório dos saldos devedores: $(4 \times 10.300,00) + (1 \times 3.000,00) + (7 \times 4.300,00) + (8 \times 2.500,00) + (6 \times 2.800,00) = 111.100,00$. Toda essa movimentação assemelha-se ao cliente retirar o valor de R\$ 111.100,00 por apenas um dia.
 Juros = $111.100,00 \times 0,0012 = 133,32$.

Crédito Rotativo - Nessa modalidade a empresa retira os valores necessários, à semelhança de uma conta garantida. Para isso o cliente deverá depositar no banco, para garantia da operação, duplicatas. O banco cobra juros e IOF pela utilização do dinheiro.

Quando o sacado (aquele que comprou o produto ou serviço do cliente do banco = devedor da duplicata) não efetuar o pagamento no prazo marcado, o cliente deverá recompor a garantia, ou seja, substituir a duplicata não paga por outra a vencer. Desse modo, a garantia nunca perde valor. Em caso de pagamento, deverá igualmente substituir a duplicata, ou permitir que o banco utilize o valor pago pelo sacado para amortizar o empréstimo.

De acordo com o porte, o volume de negócios e a rentabilidade propiciada ao banco pelo cliente, o contrato pode prever que o banco receba alguma tarifa pelo serviço de cobrar a duplicata ou não. Geralmente, as grandes empresas apresentam volume de negócios e poder de barganha suficiente para exigirem que os bancos não cobrassem tarifa alguma.

Método hamburguês é uma modalidade de cálculo de juros simples em que se aplica um fator diário multiplicado pelo somatório dos saldos devedores diários. São somados todos os saldos devedores, em cada dia em que a conta ficou devedora. Esse valor é o somatório. Multiplica-se esse somatório pelo fator. O resultado é o valor dos juros.

05

Aquisição de recebíveis - Recebíveis são papéis demonstrativos de dívidas oriundas de contas e serviços. Nessa categoria incluem-se todo e qualquer carnê: contas de água, contas de luz, contas de condomínio, carnês de lojas, títulos de crédito representativos de empréstimos em bancos e outros.



Nos empréstimos com aquisição de recebíveis, as empresas vendem os papéis ao banco, que se encarrega da cobrança/recebimento dos mesmos.

Os empréstimos com recebíveis podem ser realizados em duas modalidades: com devolução (risco cedente) ou sem devolução (risco sacado).

06

Nos empréstimos com devolução, também chamados de risco cedente, o banco não precisa se preocupar caso o devedor (sacado) não pague o carnê. Se isso acontecer, o banco pode devolver ao cedente (empresa que fez o contrato com o banco) para substituição ou ressarcimento, da mesma maneira que ocorre com as duplicatas vencidas nos empréstimos de crédito rotativo.

Nos empréstimos sem devolução, também chamados de risco sacado, quem não precisa ficar preocupado com o pagamento é a empresa cedente (cliente do banco). Se o devedor (sacado) não pagar, o banco assume o prejuízo.

Como os bancos operacionalizam esses riscos:

- os empréstimos com risco cedente são menos perigosos ao banco. Os bancos cobram uma taxa de juros menor quando os empréstimos são feitos nessa modalidade;
- os bancos fazem um histórico da carteira de recebíveis das empresas. Quando uma empresa apresenta um elevado percentual de respostas positivas (pagamentos no prazo) de seus clientes, ela recebe uma taxa de juros menor que a empresa com elevado percentual de respostas negativas (não pagamento ou atraso). Isso significa que a “carteira” de clientes da empresa cedente é avaliada pelo banco antes de negociar a taxa de juros com a tomadora do empréstimo.

07

2 - EMPRÉSTIMOS PARA INVESTIMENTOS DE GRANDE PORTE

Nessa modalidade são classificados os empréstimos chamados de *project finance*. Eles se caracterizam por:

- ter um enorme volume de recursos envolvidos, destinado a atender as grandes necessidades de infra-estrutura existentes nos países desenvolvidos e, em especial, nos países emergentes;
- ter um prazo médio ou longo de maturação, para as obras de implantação do projeto;
- ter o tomador na figura de um grupo empresarial ou um grupo de empresas associadas;
- ser uma engenharia financeira baseada em ativos: o fluxo de caixa futuro será a fonte primária para fazer frente aos serviços das dívidas contraídas e proporcionar retorno adequado ao capital ali investido.

Nesses empréstimos se consolidam todas as atribuições de um banqueiro, desde a consultoria ao grupo que irá realizar o projeto, passando pela análise de viabilidade, fluxo financeiro, gestão do empreendimento, acompanhamento das obras, gerenciamento da contabilidade e custos, prestação de serviços visando obtenção de receitas (controle de vendas, cobrança etc).

Como regra, os empreendedores entram com algum capital de risco próprio, que varia entre 10 a 40% do valor do investimento, financiando o restante com as garantias oferecidas pelo projeto.

As empresas que compõe o projeto unem-se e fundam uma SPE (Sociedade de Propósitos Específicos), uma empresa com atividade contábil separada das demais. São assim segregados os ativos, os contratos e os fluxos de caixa. Com isso as empresas participantes não têm seus riscos de créditos aumentados, quando da divulgação de seus respectivos rankings. Esse arranjo das empresas é conhecido como *off-balance-sheet*.

Ranking – classificação de risco da empresa. Dizemos que uma empresa está mais exposta ao risco quando utiliza maior volume de capitais de terceiros.

08

Como principais vantagens às empresas participantes, o *Project Finance*:

- permite segregação (separação) dos riscos e controle total do fluxo de caixa;
- permite maior grau de alavancagem financeira (maior uso de capital de terceiros);
- permite que ocorra a união entre empresas conhecida por *off-balance-sheet* (patrocinadores);
- apresenta o valor do capital a ser tomado (*funding*) já equacionado (corretamente

dimensionado) para a capacidade do projeto;

- não tem o valor do crédito limitado ao tamanho dos patrocinadores;
- apresenta um prazo do fundig mais longo.

Como principais desvantagens, o *project finance* requer:

- a) estruturas trabalhosas e demoradas;
- b) intensa e difícil negociação dos pontos dos projetos com todos os participantes;
- c) longo tempo para consolidação: como o projeto é longo, atritos e negociações entre os participantes e o banco fazem parte da vida do projeto.

09

Os principais atores de um *project finance* são: os *lenders* ou financiadores (bancos), os *sponsors* ou patrocinadores e *Equity Holders*(donos), os investidores, os fornecedores, o Poder Público, as seguradoras e as construtoras.

Os *lenders*, ou financiadores do projeto, podem ser: um banco, um sindicato de bancos ou um sindicato de investidores (bancos, fundos de pensão, agências de crédito externo etc), os quais investirão diretamente no projeto, sem receber um título representativo.

Os *sponsors* e *equity holders* representam todas as partes interessadas no projeto, como fornecedores, compradores do produto final, transportadores, construtores, operadores etc. Os patrocinadores têm interesse direto e seus compromissos vão desde a prestação de serviços, garantia e absorção de riscos até o desembolso direto de capital para a execução do projeto.

Lenders - emprestadores

Sponsors – patrocinadores

Equity holders – Proprietários de patrimônio líquido

10

Os *Quasy-Equity* são agentes intermediários entre os *lenders* e os *equity holders*. Eles assumem parte da dívida, comprando títulos, bônus ou debêntures (convertíveis ou não em ações). Esses papéis funcionam como se fossem ações de uma empresa, que é o próprio projeto. É muito comum essa participação ser feita por Fundos de Pensão e Fundos de Investimento. Observe que, diferente dos *lenders*, agora há emissão de papéis. Para os bancos, a simples emissão desses papéis é mais uma modalidade de negócios.

Também comparecem:

- a) *Financial Advisor*: é o conselheiro financeiro independente. Normalmente é um banco comercial de grande porte, que pode ser credor ou não, cuja função é instruir os patrocinadores sobre os riscos envolvidos e sobre as técnicas e fontes de financiamento disponíveis no mercado.
- b) *Arranger*: é um dos bancos envolvidos. Faz a estrutura do financiamento, negocia os termos do empréstimo e prepara a documentação.
- c) Consultores técnicos: são agentes com *expertise* no negócio, de reputação consagrada. Normalmente cada um dos investidores envolvidos no negócio contrata seus próprios consultores.
- d) Advogados e contadores: para os serviços legais e contábeis.
- e) *Trustee* ou agente fiduciário: após o financiamento, é o responsável pela coordenação dos fluxos de caixa do projeto, administrando as entradas e saídas de dinheiro, responsabilizando-se pelos pagamentos e controlando o recebimento das receitas.

Quasy-Equity – termo utilizado para designar patrimônio líquido.

11

Os principais ativos financiados por um *Project Finance* são oleodutos, gasodutos, refinarias, hidrelétricas, termoeletricas, portos, rodovias etc.

Os principais tipos de financiamento são: *supplier credit*, *high risk bond (junk bonds)*, *leasing*, financiamentos de bancos e agências de fomento, sênior *debt*, *subordinated debt* e *junior debt*.

Os *Supplier Credit* são créditos fornecidos pelos fornecedores de equipamentos e serviços e até mesmo pelos fornecedores de matéria-prima. Aqui os bancos não entram, mas conseguem alavancar negócios com esses fornecedores. Se os fornecedores forem agentes externos, os bancos aproveitam para incrementar os negócios cambiais.

Os *High Risk Bond (Junk Bonds)* são créditos direcionados às empresas que estão em estado de *default* (possibilidade de prejuízo ou fluxo de caixa deficitário). São empréstimos com taxas mais elevadas, pois o risco que o banco corre é maior.

O *leasing* ou arrendamento mercantil é a modalidade de financiamento em que o banco ou empresa de arrendamento adquire o produto e empresta (aluga) à empresa financiada (no caso, ao projeto), mediante o pagamento de uma prestação mensal ou semestral chamada de contraprestação.

Contraprestação - é o conjunto de todos os valores pagos por um arrendatário a um arrendador. Nela podem estar incluídos os valores do aluguel, capital para aquisição do bem ao final do período de arrendamento, impostos, juros sobre o capital para aquisição residual do equipamento etc.

12

Os financiamentos de bancos e agências de fomento constituem o carro-chefe de um *Project Finance*. Equivalem a um sinalizador, para o mercado, de que aquele projeto é viável e reconhecido.

Normalmente, o mercado só se posiciona sobre um determinado projeto após um desses agentes manifestar-se favoravelmente. Os agentes podem ser: o Banco Mundial (BIRD), BNDES, BID, IFC, KFW.

Sênior Debts são os empréstimos propriamente ditos, concedidos pelos bancos na estruturação do projeto. Esses são os empréstimos em que os bancos costumam cobrar uma taxa maior que os empréstimos em *Corporate Finance* (cerca de 100 a 150 *basis points*).

Os *Subordinated Debts* são os créditos concedidos pelos *sponsor* e subordinados aos *Seniors Debts*.

Junior Debts são créditos caracterizados por taxas mais elevadas. São normalmente oriundos de bancos que têm perfil de cobrança de taxas mais elevadas. São bancos que arriscam mais e, portanto, emprestam para clientes (devedores) mais arriscados, daí o aumento nas taxas. Um projeto bem estruturado, com empresas de primeira linha não necessita recorrer a esse tipo de financiamento.

O Sênior Debt apresenta o financiamento do projeto, enquanto o Subordinated Debt é uma debênture que receberá juros na medida em que o projeto for se desenvolvendo e gerando receitas.

Basis points – ou ponto-base, equivale a 1 dividido por 10.000 ou, ainda, um por cento de um por cento. Quando falamos em 100 basis-points estamos falando em 1%.

13

Quanto às garantias, o projeto pode ser:

- *non-recourse* – baseado só em recursos gerados pelo empreendimento. É um tipo difícil de ser aceito e por isso raramente encontrado no mercado;
- *limited recourse* – baseado num mix de garantias: as do projeto e outras, oriundas de papéis, como caução de ações, hipotecas, letras de créditos, recebíveis etc.);
- *full-recourse* – a mais garantida, com garantias dos recursos do empreendimento, papéis e até mesmo bens dos acionistas e/ou sponsors.

No *Project Finance* existem ainda os *Covenants* (compromissos), normalmente exigidos pelo(s) banco(s) financiador(es): pagar o crédito prioritariamente à distribuição de dividendos; aportar o capital de acordo com o cronograma do Plano de Trabalho do Projeto; não conceder empréstimos a terceiros; manter uma proporção de capital próprio de, no mínimo, 30% do projeto; manter caixa suficiente para pagamento dos serviços da dívida, numa proporção mínima de R\$ 1,30 para cada R\$ 1,00 devido.

Project Finance

Grande financiamento, feito por um banco ou sindicato de bancos, para um grupo de tomadores, que envolve participação de vários segmentos e profissionais de mercado. Há vários tipos de financiamentos correlatos e várias oportunidades de negócios para os bancos que entrarem nessa modalidade.

14

3 - EMPRÉSTIMOS JUNTO AO BNDES

Caso a empresa não se enquadre em um *Project Finance*, poderá requerer, isoladamente, financiamentos junto ao BNDES para realizar seus investimentos. Os principais financiamentos oferecidos pelo BNDES são: BNDES Automático, FINAME, FINAME Agrícola, FINAME Leasing, e os programas específicos, regionais, do setor agropecuário e de apoio à política industrial.

a) BNDES Automático

Prazo dos Empréstimos		
Valor	Finalidade	Prazo
Limite até R\$ 10 milhões	Realizar projetos de expansão, modernização, implantação e realocização de empresas, incluindo aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional.	O prazo de pagamento varia, de acordo com o fluxo do projeto e capacidade de pagamento dos contratantes.

15



- Normalmente o custo financeiro é representado pela TJLP (algo em torno de 8% ao ano), ou uma cesta de moedas.
- o *spread* básico gira em torno de 2% ao ano.
- o *spread* do agente aproxima-se de 3% ao ano.

Com isso, as taxas anuais desses empréstimos giram em torno de 13% ao ano. Para o nível das taxas de juros brasileiras esse índice é considerado baixo.

São considerados empreendimentos não financiáveis: reestruturação empresarial; empreendimentos imobiliários; motéis, saunas e termas; atividades bancárias e financeiras; comércio de armas; serraria, exploração e comercialização de madeira nativa; produção de ferro-gusa e empreendimentos em mineração que incorporem processo de lavra rudimentar ou garimpo.

São considerados itens não financiáveis: terrenos e benfeitorias existentes; máquinas e equipamentos usados; animais para revenda; formação de pastos em áreas de preservação ambiental; veículos; e capital de giro para exportação, agropecuária e serviços.

O nível de participação varia. São financiáveis até 80% do valor de máquinas e equipamentos, e até 60% do valor dos demais itens.

As garantias são negociáveis entre o banco e o financiado. Como parte da garantia, o FGPC pode ser utilizado e, como complemento, o próprio bem financiado ou o estoque de mercadoria produzida.

Cesta de moedas – toma-se um conjunto de moedas estrangeiras (por exemplo: dólar, iene, euro) e atribui-se um peso a cada uma. A soma dos pesos deve ser igual a 100%. A cada período calcula-se a valorização da cesta, fazendo-se o somatório de (percentual de aumento x peso) de cada moeda.

FGPC – Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade. É o fundo de aval do BNDES. O cliente (financiado) paga um determinado valor, equivalente a uma mensalidade de seguro. Em troca, o fundo avaliza o cliente, que não precisa da prestação de garantia por parte de terceiros ou dispor de garantias materiais. Garante entre 70 e 80% do valor financiado.

16

b) FINAME

São financiamentos, sem limite de valor, para aquisição de máquinas e equipamentos nacionais, por meio de instituições financeiras credenciadas.



17

Prazo dos Empréstimos		
Valor	Finalidade	Prazo
até R\$ 10 milhões	transporte de passageiros	até 48 meses
até R\$ 10 milhões	transporte de carga	até 72 meses
até R\$ 10 milhões	demais atividades	até 60 meses
acima de R\$ 10 milhões	aquisição de ônibus que faça parte do Sistema Integrado de Transporte Urbano de Passageiros	de acordo com a capacidade de pagamento do empreendimento, da empresa ou do grupo econômico financiado

- O nível de participação é único para empresas corporate.
- São financiáveis até 80% do valor do empreendimento.
- As garantias são negociáveis entre o banco e o financiado.
- Pode ser utilizado o FGPC.

18

c) **FINAME** agrícola

São financiamentos destinados à aquisição de máquinas e equipamentos agrícolas novos, de fabricação nacional, por meio de instituições financeiras credenciadas.



Prazo dos Empréstimos	
Valor	Pagamento
igual ou inferior a R\$ 10 milhões.	sete prestações anuais ou quatorze prestações semestrais.
financiamento for superior a R\$ 10 milhões ou prazo diferente dos 7 anos convencionais.	é calculado em função da capacidade de pagamento do empreendimento, da empresa ou do grupo econômico favorecido.

- O nível de participação é alto: são financiáveis até 100% do valor solicitado.
- As garantias são negociáveis entre o banco e o financiado.

19

d) **FINAME Leasing**

São financiamentos, na forma de *leasing*, de equipamentos, por meio de instituições financeiras credenciadas.



- O custo financeiro poder ser a TJLP, uma cesta de moedas ou a variação do dólar, acrescido da LIBOR*, exclusivamente em concorrências internacionais.
- O spread básico é de 4,5% ao ano.
- O spread do agente deve ser negociado entre arrendador e arrendatário (é livre).
- Os prazos, garantias e nível de participação são idênticos aos do FINAME (item 7.2, acima).

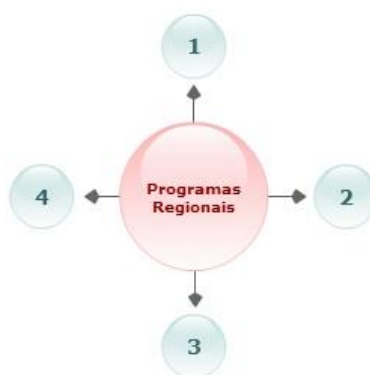
LIBOR – London InterBank Offered Rate. É a taxa básica de juros do mercado londrino.

20

e) **Linhas de financiamento** - São programas específicos, setoriais. Cada um deles tem linha própria de financiamento, com prazo, garantias e nível de participação definidos.



21



1. Programa Nordeste Competitivo
2. Programa Amazônia Integrada
3. Programa Centro-Oeste
4. Programa de Reconversão da Metade Sul e do Noroeste do Rio Grande do Sul – RECONVERSUL.



1. Programa de Fruticultura para a Região Norte-Noroeste Fluminense
2. Programas Transportador Autônomo de Carga
3. Programa de Apoio à Comercialização do Algodão Brasileiro.

22

f) **Programas de Apoio à Política Industrial** - São empréstimos destinados ao desenvolvimento de setores considerados prioritários para o Brasil: fármacos, software e bens de capital.

O Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Cadeia Produtiva Farmacêutica – **PROFARMA** – tem como **objetivos**:

- incentivar o aumento da produção de medicamentos produzidos no Brasil;
- diminuir o valor das importações;
- estimular as atividades de pesquisa, desenvolvimento e inovação no país, com perspectivas de aproveitamento dos recursos da biodiversidade e criação de condições para a obtenção de novas moléculas;
- fortalecer a posição das empresas nacionais nos aspectos econômico, comercial e tecnológico.



São financiáveis: a aquisição de equipamentos novos nacionais, aquisição de equipamentos novos e importados que não apresentem similar nacional, aquisição de softwares nacionais, capital de giro associado e financiamentos para implantação, expansão e/ou modernização da capacidade produtiva. O programa tem sua vigência prevista até 31.07.2007.

23

O Programa para Desenvolvimento da Indústria Nacional de Softwares e Serviços Correlatos – **PROSOFT** – é um programa de apoio à indústria nacional de informática.

Possui três subprogramas:

- Prosoft-Empresa (financia investimentos e planos de negócios de empresas nacionais produtoras de softwares e serviços correlatos).
- Prosoft-Comercialização (financia aquisição, no mercado externo, de softwares e serviços correlatos desenvolvidos no Brasil).
- Prosoft-Exportação (financia a exportação de softwares e serviços correlatos desenvolvidos no Brasil, por meio de operações de embarque e pré-embarque). Sua vigência foi renovada até

31.07.2007.

O Programa de Financiamento a Supridores Nacionais de Equipamentos Nacionais e Serviços (Engenharia, Obra Civil, Instalação e Montagem) tem como objetivo incentivar o aumento da participação dos supridores de equipamentos no mercado nacional.

Tem dois subprogramas:

- Venda à Vista (financia capital de giro para a produção de instalações industriais, abrangendo equipamentos, materiais de uso permanente e serviços vinculados).
- Arrendamento Mercantil (financia sociedades arrendadoras ou bancos que comprarão à vista o bem do fabricante).

24

g) **Financiamento a empreendimentos** – FINEM - é um programa estruturado para financiar máquinas e equipamentos nacionais, com valores acima de R\$ 10 milhões. Funciona com as mesmas características do programa BNDES Automático.

h) **Capitalização de empresas** - Visando fortalecer as empresas nacionais, gerando capital para ser aplicado no segmento produtivo, o BNDES mantém um programa de capitalização das empresas brasileiras.

São itens financiáveis:

- a) subscrição e a integralização de valores mobiliários, tais como ações, debêntures conversíveis, quotas de fundo e bônus de subscrição, ou seja, quaisquer papéis que representem partes ou possam ser convertidos em parte da sociedade/empresa;
- b) garantia de subscrição de ações ou debêntures conversíveis em ações ou bônus de subscrição.
- c) estruturação de operações para a aquisição e venda de valores mobiliários no mercado secundário.
- d) o desenvolvimento de novos produtos financeiros, visando a desenvolver o mercado de capitais nacional.

Subscrição – promessa ou compromisso de adquirir parte de um volume de ações, debêntures ou bônus.

Valores mobiliários – valores que podem ser representados por títulos ou papéis negociáveis no mercado financeiro.

Bônus de subscrição – papel que representa o direito de adquirir uma determinada quantidade de ações (subscrição), por um valor previamente determinado.

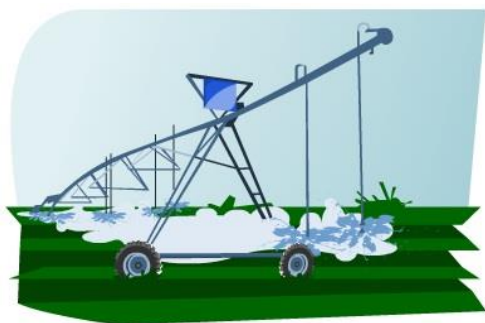
Ações menor parcela do capital de uma empresa.

Mercado Secundário é o mercado onde são negociados papéis já emitidos. As vendas desse mercado não são as primeiras vendas desses papéis.

25

4 - FUNDOS CONSTITUCIONAIS

São os empréstimos que utilizam os capitais previstos pela Constituição Federal de 1988. Pela Constituição, a União é obrigada a destinar 3% dos valores arrecadados na forma de Imposto de Renda e Imposto sobre Produtos Industrializados para serem aplicados em programas de desenvolvimento das regiões Norte (FNO), Nordeste (FNE) e Centro-Oeste (FCO).



A distribuição dos recursos é de 0,6% para o FNO, 0,6% para o FCO e 1,8% para o FNE. A administração dos recursos é feita pelo Banco da Amazônia (FNO), Banco do Nordeste (FNE) e Banco do Brasil (FCO).

A grande aplicação desses financiamentos é para os pequenos produtores e pequenas indústrias. As empresas *corporate* também são beneficiadas, mas sempre em menor número. Empresas estrangeiras podem financiar para ampliação e modernização, após o início de suas operações, e somente para atividades consideradas de alto interesse nacional.

26

5 - EMPRÉSTIMOS GOVERNAMENTAIS

Nos empréstimos governamentais será focado o PMAT – Programa de Modernização da Administração Tributária e da Gestão dos Setores Sociais Básicos. Esse programa é de uso exclusivo dos municípios.

O PMAT busca aumentar o nível de eficiência da arrecadação tributária dos municípios, além de melhorar a gestão nas áreas sociais. O financiamento é concedido pelo Banco do Brasil, como agente financeiro do BNDES.

São financiáveis:

- a) aquisição de equipamentos e sistemas;
- b) capacitação de servidores;
- c) contratação de serviços técnicos especializados para que a prefeitura possa reorganizar seus cadastros;
- d) bens móveis e veículos para reaparelhamento da área de fiscalização;
- e) melhoria das condições físicas.

O prazo do financiamento é de até 96 meses, com uma carência de até 24 meses (o tempo da carência é em meses, e deve ser múltiplo de 3). Durante o período de carência a prefeitura devedora paga apenas os encargos trimestrais. Após o período de carência começa o pagamento de juros e amortização do capital, na forma de prestações mensais.

27

O valor máximo a ser financiado é o menor entre os abaixo:

- R\$ 18,00 por habitante, considerando-se o último censo do IBGE.
- 7% da Receita Líquida Real do município.

Os municípios com até 50.000 habitantes podem ter liberados até 100% do valor dos itens a serem financiados. No caso dos municípios com população acima de 50.000 habitantes, o teto cai para até 90% do valor dos itens.

Os itens financiáveis são:	
até 35% do projeto.	a) tecnologia de informação e equipamentos de informática.
até 25% do projeto.	b) capacitação de recursos humanos.
até 35% do projeto.	c) serviços técnicos especializados
até 25% do projeto.	d) equipamentos de apoio à operação e fiscalização
Soma = 120%	

Observe que a soma chega a 120%. Essa distribuição foi feita para gerar maior flexibilidade. Uma prefeitura que opte em financiar totalmente os itens “a” até “c” teria consumido 95% do projeto, restando 5% do projeto para financiar o item “d”.

28

Não são financiáveis:

- a) aquisição ou arrendamento de bens móveis.
- b) aquisição de máquinas e equipamentos usados.
- c) despesas com manutenção de atividades e de custeio, inclusive com pessoal ativo e inativo.
- d) obras de infraestrutura não voltadas para a melhoria da eficiência da administração.
- e) construção e aparelhagem de escolas, unidades de saúde e de atendimento.
- f) programas de desligamento de servidores.



As garantias constituem a cessão de direitos das cotas-parte ou parcelas do FPM.

29

A prefeitura solicita o financiamento no Banco do Brasil, na forma de Consulta Prévia, onde entrega o projeto e a documentação exigida. O banco analisa a documentação. Se aprovada, encaminha ao BNDES.

Se o BNDES aprovar, a prefeitura encaminha a documentação para análise e autorização da Secretaria do Tesouro Nacional – STN. Se aprovado, o município providencia o atendimento das condições prévias à contratação e liberação dos recursos. Após esse trâmite, o banco libera o dinheiro.

A cada três meses, ou a cada pedido de liberação de parte do dinheiro, o município deverá elaborar um RAC (Relatório de Acompanhamento), demonstrando o progresso físico-financeiro, com análise quantitativa de eventuais desvios e aspectos relevantes ou críticos e entregá-los ao Banco do Brasil, que fará a remessa ao BNDES.

Além disso, o BNDES e o Banco do Brasil realizarão, periodicamente, visitas técnicas de acompanhamento e avaliação dos projetos realizados.

30

RESUMO

As operações de atacado caracterizam-se por servir às grandes corporações e ao governo. São empréstimos em que o tomador possui poder de barganha frente ao banco, dado o poderio econômico que representa.

Também são fornecidos valores quando a empresa é credora de carnês ou declarações de dívidas ou contas de consumo (água, luz etc). Nesse caso é feita uma aquisição de recebíveis, na qual o banco compra os papéis da empresa e encarrega-se da cobrança dos mesmos.

Existe ainda o *Project Finance*, que se destina aos grandes empreendimentos. Geralmente, é feito entre uma associação de investidores e um sindicato de bancos, com participação de vários profissionais e empresas de apoio.

Merece igual destaque a linha de crédito do BNDES, com suas várias modalidades de financiamento, algumas dos quais focadas em problemas regionais ou setoriais. O principal item financiado pelo BNDES sempre é descrito como “máquinas e equipamentos, novos, de fabricação nacional”. Ou seja, o BNDES financia também com intuito de auxiliar o desenvolvimento a indústria nacional.

Existem ainda os fundos constitucionais (FNO, FNE e FCO), que beneficiam vários tipos de empreendimentos.

Finalmente, os empréstimos governamentais, fornecidos a estados e municípios e a órgãos do poder executivo. Focamos o PMAT, por ser o empréstimo mais representativo do setor.