



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS-VI POETA PINTO DO MONTEIRO
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E EXATAS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

RÉGIA VIVIANE DE AZEVÊDO BARROS

Análise da utilização das informações contábeis no processo de concessão de crédito no município de Sumé: o caso do Crediamigo.

**Monteiro-PB
2012**

RÉGIA VIVIANE DE AZEVÊDO BARROS

Análise da utilização das informações contábeis no processo de concessão de crédito no município de Sumé: o caso do Crediamigo.

Monografia submetida ao curso Ciências Contábil da Universidade Estadual da Paraíba – Campus VI Poeta Pinto Monteiro para a qualificação do Trabalho de Conclusão de Curso em Contabilidade.

Orientador: Prof. Mamadou Dieng, Msc.

Monteiro-PB

2012

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA SETORIAL DA UEPB – CAMPUS VI

B277a	<p>BARROS, Régia Viviane de Azevêdo. Análise da utilização das informações Contábeis no processo de concessão de crédito no município de Sumé.../ Régia Viviane de Azevêdo Barros. – 2012. 59f.</p> <p>Digitado TAO (Graduação em Ciências Contábeis), Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Humanas e Exatas, Campus VI. “Orientação: Prof^o Me. Mamadou Dieng, Departamento de Contabilidade, UEPB.</p> <p>1 Informação Contábil. 2. Microcrédito. 3. Crediamigo. I. Título.</p> <p>21. ed. CDD 657</p>
-------	--

RÉGIA VIVIANE DE AZEVÊDO BARROS

Análise da utilização das informações contábeis no processo de concessão de crédito no município de Sumé: o caso do programa Crediamigo.

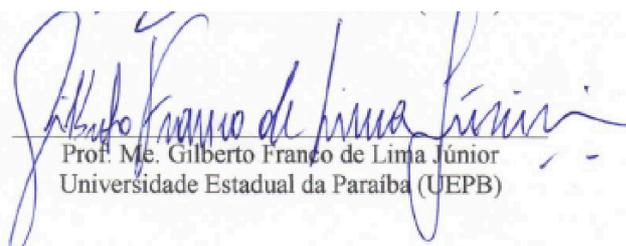
Monografia submetida ao curso Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba – Campus VI Poeta Pinto Monteiro para a qualificação do Trabalho de Conclusão de Curso em contabilidade.

Orientador: Prof. Mamadou Dieng, Msc.

Aprovado em: 30 / 01 / 2012



Prof. Dr. Mamadou Dieng (Orientador)
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Prof. Msc. Gilberto Franco de Lima Júnior
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

Dedico este trabalho aos meus pais Efigênio e Genilda, que foram minha motivação para realização deste sonho. E a todos que contribuíram de forma direta ou indireta para que este sonho se tornasse realidade.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, pelo seu amor incondicional que me fez forte para superar todos os obstáculos para chegar até aqui.

Ao meu pai Efigênio e a minha mãe Genilda, pela força e confiança sempre. Aos meus irmãos que sempre me apoiaram Efigênia, Paulo Sérgio e em especial Glória Mércia por está sempre ao meu lado me dando forças e me ajudando todas as vezes que preciso, agradeço por tudo que sempre fizeram por mim, amo vocês.

À minha amiga Regina Neves pelo apoio e sua amizade sempre, e a todos os meus colegas que tive o prazer de conhecer e conviver durante o decorrer deste curso, serão lembrados sempre. A todos meus familiares que torceram por mim tios, tias, primos, primas e avós. Ao meu sobrinho Davi, que foi através dele que eu consegui vir á Sumé pra estudar, e pelo seu amor que me motivou por tantas vezes.

Aos meus amigos e as pessoas que contribuíram de forma direta ou indireta para realização desse trabalho. A Anderson pela paciência e motivação.

À equipe Crédiamigo pela colaboração nessa pesquisa, muito obrigada a todos, principalmente aqueles que fizeram e continuam fazendo parte da minha história.

Em especial ao Professor Mamadou Dieng, por ter acreditado em minha capacidade de realizar este trabalho, aos demais professores do Campus -VI, pelo conhecimento passado ao longo desses anos.

Agradeço a cada um de vocês por fazerem parte da minha caminhada.

Muito Obrigada.

“A maior prisão que podemos ter na vida é aquela quando a gente descobre que estamos sendo não aquilo que somos, mas o que o outro gostaria que fôssemos.”

Pe. Fábio de Melo

RESUMO

A Informação Contábil é um instrumento de utilização para usuários internos e externos, para que as instituições possam oferecer crédito com segurança e os tomadores tenham um controle das suas atividades. O presente estudo tem como objetivo identificar as informações contábeis financeiras preponderantes utilizadas no processo de decisão de concessão de crédito pelo programa Crediamigo do Banco do Nordeste. A metodologia utilizada para esta pesquisa foi um estudo de caso aplicado a funcionários do Crediamigo – coordenadores, assessores ou agentes de crédito e administrativos - responsáveis pelo recolhimento e utilização das informações através de instrumentos como o fluxo de caixa e o balanço patrimonial. Os dados foram coletados por meio de um questionário estruturado em blocos de questões abordando desde as características da instituição e dos entrevistados até as informações contábeis financeiras na concessão do crédito, as informações levantadas no processo de decisão de crédito e a utilidade das informações contábeis nesse processo, sendo analisados através da utilização da técnica de análise de conteúdo, visando alcançar o objetivo da pesquisa que é identificar as informações contábeis financeiras preponderantes utilizadas no processo de decisão de concessão de crédito para micro e pequenos empreendedores atendidos pelo programa de micro crédito, o Crediamigo. Os resultados encontrados com a aplicação desse questionário revelam que a informação contábil é o principal método para verificar o limite de crédito concedido através da capacidade de repagamento do tomador e principalmente para verificação do risco de cada operação, através das demonstrações do fluxo de caixa e levantamento patrimonial. O Crediamigo utiliza a Informação Contábil como forma de prevenir os riscos ao processo de concessão de crédito e como fonte necessária para a orientação do conessor para com o tomador. Pois sendo o Crediamigo um programa que abrange boa parte do cariri paraibano e tem grande importância para o desenvolvimento econômico e social da região.

Palavras-chave: Informação Contábil, Microcrédito, Crediamigo

ABSTRACT

The Accounting Information is a tool to use for internal and external users, so that institutions can offer credit borrowers have the security and control of their activities. The present study aims to identify the prevalent financial accounting information used in decision-making process to grant credit for the program Crediamigo Banco do Nordeste. The methodology for this research was a case study applied to Crediamigo employees - engineers, advisors or agents and credit management - responsible for gathering and using information through instruments such as cash flow and balance sheet. Data were collected using a structured questionnaire addressing issues of blocks from the institution and the characteristics of respondents to the financial accounting information in the granting of credit, the information collected in the credit decision process and the usefulness of accounting information in the process, were analyzed using the technique of content analysis in order to achieve the objective of the research is to identify the prevalent financial accounting information used in decision-making process of granting credit to micro and small entrepreneurs assisted by micro-credit program, Crediamigo. The results from the application of this questionnaire show that accounting information is the main method to verify the credit limit granted by the borrower's repayment capacity and especially to check the risk of each operation, through the statements of cash flow and survey sheet. Crediamigo uses the Accounting Information in order to prevent risks to the process of lending and as a source required for the guidance of the grantor to the borrower. For being Crediamigo a program that covers much of the Paraiba cariri and has great importance for the economic and social development of the region.

Keywords: Accounting Information, Microcredit, Crediamigo.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLA

ONU	Organização das Nações Unidas
UNO	União Nordestina de Assistência a pequenas entidades empresariais
CEAPE/RS	Centro de Apoio ao Pequeno Empreendedor Ana Terra
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
ONG	Organização Não Governamental
OSCIP	Organização da sociedade Civil de Interesse Público
Art.	Artigo
INEC	Instituto Nordeste Cidadania
BnB	Banco do Nordeste do Brasil
SPC	Serviço de Proteção ao Crédito
CVM	Custo das Mercadorias Vendidas
CCG	Ciclo de Capital de Giro
NICG	Necessidade de Investimento de capital de Giro
CO	Ciclo Operacional
PMRV	Prazo Médio Recebimento de Vendas
PMRE	Prazo Médio Renovação de Estoque

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	12
1.1 APRESENTAÇÃO DO TEMA	12
1.2 CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA	13
1.3 OBJETIVOS.....	14
1.3.1 OBJETIVO GERAL	14
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	14
1.4 RELEVÂNCIA DA PESQUISA	14
2. REFERENCIAL TEÓRICO	16
2.1 OBJETIVO E UTILIZAÇÃO DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL	16
2.2 MICROCRÉDITO	18
2.2.1 MICROCRÉDITO NO BRASIL	19
2.2.2 DEFINIÇÃO DE MICROCRÉDITO.....	21
2.3 CREDIAMIGO	21
2.3.1 RISCOS DE CRÉDITO	24
2.3.2 DECISÕES DE CONCESSÃO DE CREDITO	27
2.3.3 RELATÓRIOS CONTÁBEIS: O BALANÇO PATRIMONIAL E A DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA NA CONCESSÃO DE CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENOS EMPREENDEDORES.	31
2.3.3.1 FLUXO DE CAIXA.....	31
2.3.3.2 BALANÇO PATRIMONIAL.....	33
2.3.4 INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS.....	36
2.4 TRABALHOS RELACIONADOS AO MICROCRÉDITO.....	39
3. ABORDAGEM METODOLÓGICA	42
3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA.....	42
3.2 INSTRUMENTO DE COLETA E TRATAMENTO DOS DADOS	42
4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	44
4.1 CARACTERÍSTICAS DA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA E DO ENTREVISTADO ..	44
4.2 INFORMAÇÕES CONTÁBEIS FINANCEIRAS NA CONCESSÃO DE CRÉDITO ..	45
4.3 INFORMAÇÕES LEVANTADAS NO PROCESSO DE DECISÃO DE CRÉDITO. ...	46
4.4 UTILIZAÇÃO DAS INFORMAÇÕES CONTÁBEIS NO PROCESSO DE DECISÃO DE CRÉDITO.....	46
CONCLUSÃO	48
REFERÊNCIAS	50
APÊNDICE	54
QUESTIONÁRIO PARA PESQUISA	55
ANEXOS.....	59

1. INTRODUÇÃO

1.1 APRESENTAÇÃO DO TEMA

Nesse trabalho esta sendo verificada a utilização da Informação Contábil – verificação de entrada e saída de valores nas atividades, bens, contas a receber e a pagar em curto e longo prazo, a necessidade de valor a ser investido e o patrimônio líquido da atividade- no processo de concessão de crédito pelo programa de microcrédito o Crediamigo.

O microcrédito tem oferecido melhorias na qualidade de vida de boa parte dos brasileiros, que eram considerados excluídos no que diz respeito á oportunidade de créditos mediante as instituições financeiras, tanto para o inicio de suas atividades comerciais, quanto para o fortalecimento das atividades já existentes. Além disso, oferece crédito sem burocracia, apenas com a garantia do aval solidário ou de um fiador e com a atuação de profissionais qualificados para um atendimento especializado utilizando-se da informação contábil nesse processo, com a missão de gerar trabalho e renda para as famílias de baixo poder aquisitivo.

O Crediamigo foi criado como uma opção de melhoria no quadro da exclusão financeira oferecendo pequenos créditos como oportunidade de saída da pobreza.

Sendo conhecido como o Programa de Microcrédito Produtivo Orientado do Banco do Nordeste que facilita o acesso ao crédito a milhares de empreendedores pertencentes ao setor informal ou formal da economia, com: microempresas, enquadradas como Microempreendedor Individual, Empresário Individual, Autônomo ou Sociedade Empresária. (Banco do Nordeste, 2012)

A presente pesquisa justifica-se pelo crescente número de usuários do microcrédito e no auxilio que o Crediamigo dá para seus clientes na manipulação de informações. E também pela necessidade de eficiência das informações que faz com que o Crediamigo seja um programa reconhecido como o melhor programa de microcrédito do país, devido a sua capacidade de captar e acompanhar todas essas informações indispensáveis para tomada de decisão.

“Segundo pesquisa, o Programa ocupa mais de 60% do mercado de microcrédito.”
(Banco do Nordeste, 2012)

Esta pesquisa procura contribuir de forma clara para o conhecimento das informações, tendo como objetivo verificar quais as informações utilizadas pelo programa Crediamigo na concessão de crédito, no que essas informações influenciam na tomada de decisão de concessão de crédito e verificar sua influência quanto à redução do risco.

1.2 CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA

Diversos são os programas de microcréditos atuantes na região Nordeste do Brasil. Foi escolhido através de pesquisa o programa de maior abrangência e influência na renda dos micro e pequenos empreendedores que atuam nessa região, sendo este o programa do Instituto Nordeste Cidadania, o Crediamigo que tem parceria com o Banco do Nordeste. Diante dessas concepções, surge o questionamento que esta pesquisa irá responder: Qual a utilidade das informações contábeis no processo de concessão de crédito, para micro e pequenos empreendedores atendidos pelo programa de microcrédito, o Crediamigo?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GERAL

- Identificar as informações contábeis financeiras preponderantes utilizadas no processo de decisão de concessão de crédito.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar, através do referencial teórico, a utilidade das informações no processo de auxílio à decisão de concessão de crédito.

- Apontar as informações levantadas no processo de decisão de crédito pelos coordenadores, assessores de crédito e administrativos do Crediamigo do município de Sumé.

- Avaliar a percepção dos usuários do programa de Crediamigo no tocante à utilidade das informações contábeis no processo de decisão de concessão de crédito.

1.4 RELEVÂNCIA DA PESQUISA

A justificativa desta pesquisa encontra seu principal fundamento no crescente número de usuários do microcrédito e o aumento da formalização das atividades devido à melhoria na qualidade de vida de seus tomadores. Sendo verificada a influência da utilização da informação contábil no auxílio das decisões assertivas para um bom desempenho das atividades. Também justifica-se, pelo estímulo do governo na liberação de créditos e redução das taxas de juros.

Escolhendo então o programa Crediamigo devido sua atuação e por ser considerado o maior programa de microcrédito do país.

“O Crediamigo é o maior programa de microcrédito produtivo orientado do Brasil e o segundo da América Latina, oferecendo a seus

clientes oportunidades e facilidades que diferenciam seus empréstimos dos demais oferecidos pelo setor financeiro formal.” (NERI, 2008, pág. 192)

A pesquisa contribuirá, na verificação de como é utilizada a informação contábil na prática de concessão do microcrédito para os empreendedores formais e informais do cariri paraibano.

Despertou-se o interesse de desenvolver essa pesquisa por ser o microcrédito algo que está presente na realidade da maior parte da população de baixa renda, assim como também, em parte da população com atividades consideradas de médio porte. Vendo que o microcrédito bem assistido transforma uma realidade de pobreza em sonhos concretizados.

Foi escolhido o Crediamigo como objeto de estudo por ser um programa importante para injetar dinheiro na economia local, estimulando o empreendedorismo com o intuito de auxiliar as atividades econômicas tornando-as fortalecidas e gerando uma margem de renda que possibilita melhoria na qualidade de vida de seus clientes.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 OBJETIVO E UTILIZAÇÃO DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL

De acordo com Macêdo *et al*, a informação Contábil é aquela que proporciona aos seus usuários uma alteração no seu conhecimento em relação ao fenômeno contábil. Auxiliando na arbitragem distributiva e na resolução dos demais problemas a que se propõe a ciência contábil, retificando e alterando opiniões acerca deste fenômeno.

Sendo assim, a informação contábil é responsável pelo método mais eficiente de resolução de conflitos na tomada de decisão, com regras que atende a necessidade de cada usuário separadamente.

Segundo Carvalho (2002), o papel da informação contábil é muito importante para o mercado financeiro. Ele considera o mercado financeiro um dos maiores usuários da informação contábil através de analistas, corretoras, investidores, bancos de investimentos, e vários outros.

Não podendo ser diferente na concessão de microcrédito, pois a informação contábil é a base para que haja conhecimento sobre o tomador do empréstimo, seja ela pessoa física ou jurídica.

Para Oliveira *et al*, os objetivos da contabilidade é fornecer informações sobre as mudanças que ocorrem no patrimônio da empresa. Em quanto que, segundo ele, muitos consideram a Ciência Contábil como mero instrumento de informação, já que todas as áreas de conhecimento geram informações. A contabilidade, além de gerar informações, e ainda explicar os fenômenos patrimoniais, construir modelos de prosperidade, fazer análises, controlar, também serve para prever e projetar exercícios seguintes, entre tantas outras funções.

Com isso, explica-se de forma clara a necessidade da contabilidade, ou seja, da informação contábil para uma boa administração de uma empresa ou entidade, com ou sem fins lucrativos. Assim como também a necessidade de uma boa administração para a utilização das informações corretas. Além de gerar informações a contabilidade também explica os fenômenos patrimoniais, fazendo análises capazes de projetar exercícios futuros para que ocorra uma boa administração.

É dessa forma que o Crediamigo utiliza a informação contábil, trazendo para seus clientes um conhecimento sobre suas atividades e prestando serviço de assessoria de forma a auxiliar a tomada de decisão de investimentos.

De acordo com Nunes e Freitas (2002), a informação contábil tem que seguir parâmetros éticos, sendo verídica, íntegra e clara para fornecer a seus usuários o aspecto real quanto à qualidade e quantidade física e monetária da empresa, contribuindo assim para tomadas de decisões assertivas.

Percebe-se que, para que uma informação contábil seja realmente útil na tomada de decisão ela tem que demonstrar clareza, veracidade e integridade. Sendo assim, as informações devem ser claras para um bom entendimento dos relatórios, serem verdadeiras, para decisões relevantes e integras, oferecendo uma qualidade diferenciada dessas informações a seus usuários.

De acordo com as definições de Ferreira et.al.(apud Horgam), a importância da informação contábil é “[...] fornecer aos usuários, independentemente de sua natureza, um conjunto básico de informações que, deveria atender igualmente bem a todos os usuários”. Ferreira considera que a informação contábil deveria ser tratada como um “bem econômico”, tendo assim um “valor de mercado”, já que é de uma importância fundamental para as decisões assertivas de pessoas ou empresas.

Dessa forma a informação contábil deve preocupar-se em atender igualmente a todos os usuários adaptando-se a suas particularidades, sendo um instrumento completo de auxílio nas decisões, de forma que todos os receptores estejam satisfeitos com seus resultados.

Segundo Yamamoto e Salotti (2006), a informação contábil tem o poder de transformar o conhecimento de seus usuários, auxiliando de forma ampla a tomada de decisões, de modo que mostra o estado físico, econômico-financeiro e produtivo da empresa, dando assim oportunidade de decisões assertivas.

Entende-se então que a informação contábil é fundamental para tomada de decisões, atendendo a vários tipos de usuários de forma específica, ou seja, diferenciada, sendo que esta só terá relevância se poderem reduzir incertezas com relação a decisões futuras. Uma informação relevante é aquela que pode mudar o comportamento do usuário diante de determinada situação, trazendo segurança e certeza em suas escolhas.

De acordo com o Comitê de Pronunciamentos Contábeis, o objetivo do relatório contábil-financeiro com propósito generalizado é fornecer informações contábil-financeiras acerca da entidade que reporta a essa informação que seja útil a investidores existentes e em potencial, a credores por empréstimos e a outros credores, quando da tomada de decisão ligada a fornecimento de recursos para a entidade.

Entende-se de forma geral que a Informação é fundamental para a tomada de decisão. Não podendo ser diferente no que diz respeito á concessão de crédito, e é de acordo com a informação certa que se pode ter segurança por parte do concessor e qualidade para o tomador. Sendo assim, é através da informação que o programa Crediamigo utilizando-se do Fluxo de Caixa e Balanço Patrimonial para avaliação e liberação do crédito para seus clientes, analisando os indicadores econômico-financeiros.

2.2 MICROCRÉDITO

A história do microcrédito surgiu após crise econômica que gerou a terrível fome em Bangladesh no ano de 1974, um país Asiático considerado um dos países mais pobre do mundo. O professor e economista Muhammad Yunus convivendo com a miséria constante que o cercava não conseguia ficar de olhos fechados e resolveu então tentar amenizar o sofrimento desse povo que clamava por ajuda.

Foi então que no ano de 1976 Yunus começou emprestando US\$ 27,00 para um grupo de 42 pessoas, criando assim, o Banco Grameem, passando por experiências curiosas, mas finalmente triunfante porque hoje empresta mais de 2,3 bilhões de dólares a mais de 2,3 bilhões de famílias. Ajudou também os pobres de mais de sessenta países, entre os quais a China, a África do sul, a França, a Noruega, o Canadá e os Estados Unidos a assumir suas responsabilidades sociais. Prova do sucesso da eficácia do microcrédito foi o reconhecimento à instituição pelas Organizações das Nações Unidas (ONU), no ano de 2005 e a premiação do Nobel da Paz ao professor Muhammad Yunus. (Muhammad Yunus, 2003)

Essa foi uma das experiências do microcrédito mais conhecida em todo o mundo, onde até hoje serve como modelo para várias instituições, inclusive o Crediamigo.

2.2.1 MICROCRÉDITO NO BRASIL

O Microcrédito surgiu no Brasil em 1973, no estado de Pernambuco através da criação do programa UNO - União Nordestina de Assistência a Pequenas Entidades Empresariais. Experiência essa que em 1987, em Porto Alegre, inspirou a criação do CEAPE/RS - Centro de Apoio ao Pequeno Empreendedor Ana Terra - que em seguida foi utilizado em vários estados como Rede CEAPE. Dando seqüência em 1989 com o Banco da Mulher/Seção- Bahia com a iniciativa de experiência de grupo solidário.

Vendo o trabalho dessas organizações, a partir de 1994, o governo passa a desenvolver políticas visando investir no desenvolvimento local através do microcrédito. Dessa forma em Porto Alegre, no ano de 1995 numa parceria do município com entidades da sociedade civil cria a ONG Portusol- Instituição Comunitária de Crédito. Á partir daí foi surgindo novas parcerias sendo criado em 1996 pelo BNDS o Programa de Crédito Produtivo Popular. E dessa forma em 1998 foi implantado pelo Banco do Nordeste (estatal) o Programa Crediamigo, atuando na região Nordeste e Norte de Minas Gerais e Espírito Santo. (RIBEIRO, 2009).

Sendo assim, o microcrédito foi conquistando seu espaço no decorrer de cada ano, e hoje é considerado como opção indispensável para melhoria na qualidade de vida de boa parte dos brasileiros de baixa renda.

O Crediamigo hoje é considerado como o melhor programa de microcrédito produtivo e orientado do Brasil devido sua organização e preocupação com seus clientes. Dessa forma o microcrédito consegue ser reconhecido como instrumento de desenvolvimento necessário para redução da pobreza oferecendo oportunidade e qualidade de vida.

Nos últimos anos, o Poder Público passou a desempenhar um papel importante no desenvolvimento do setor. Programas de microcrédito por instituições de “primeira linha” estão sendo criados e implantados, principalmente por governos estaduais e municipais. Não obstante o governo federal é responsável pelo maior programa de microcrédito do país, o Crediamigo do Banco do Nordeste. (BARONE et al, 2002)

Com isso o Brasil é um dos países considerado pioneiro na utilização do microcrédito urbano para o desenvolvimento social com parceria do Poder Público.

De acordo com Ribeiro (2009), existem outros fatores importantes para o desenvolvimento do setor de microcrédito, isso de acordo com as seguintes leis: Lei das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIPs (Lei Federal nº 9.790/99), reconhecendo o microcrédito como uma opção possível de desenvolvimento social; e a criação das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (Lei Federal nº 10.194/2001).

Art. 1º podem qualificar-se como organizações da Sociedade Civil de Interesse Público as pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, desde que os respectivos objetivos sociais e normas estatutárias atendam aos requisitos instituídos por esta Lei.

Parágrafo único. Para fins deste artigo, a dedicação às atividades nele previstas configura-se mediante a execução direta de projetos, programas e planos de ações correlatas, por meio de doação de recursos físicos, humanos e financeiros, ou ainda pela prestação de serviços intermediários de apoio a outras organizações sem fins lucrativos e a órgão do setor público que atuem em áreas afins. (Lei Federal nº 9.790/99)

Art. 1º fica autorizada a instituição de sociedades de crédito ao microempreendedor, as quais:

- I- terão por objetivo social exclusivo a concessão de crédito a pessoas físicas e microempresas, com vista a viabilização de empréstimos de natureza profissional, comercial ou industrial, de pequeno porte, equiparando-se às instituições financeiras para os efeitos da legislação em vigor;
- II- terão sua constituição, organização e funcionamento disciplinados pelo Conselho Monetário Nacional;
- III- sujeitar-se-ão à fiscalização do Banco Central do Brasil;
- IV- poderão utilizar o instituto da alienação fiduciária em suas operações de crédito;
- V- estarão impedidos de captar, sob qualquer forma, recursos junto ao público, bem como emitir títulos e valores mobiliários destinados à colocação e oferta pública. (Lei Federal nº 10.194/2001)

Dessa forma a lei permite que o microcrédito ocupe um espaço cada vez maior, tornando-o um instrumento legal de desenvolvimento econômico do país.

2.2.2 DEFINIÇÃO DE MICROCRÉDITO

De acordo com as definições do Instituto Nordeste Cidadania (2011), o microcrédito é a concessão de empréstimos de pequeno valor a empreendedores formais e informais que não possui acesso ao sistema financeiro tradicional, devido à falta de garantia real. Sendo assim um crédito destinado à produção e concedido através de metodologia específica.

Entende-se então por microcrédito o oferecimento de crédito de baixo valor para atender a uma parcela de comerciantes que não tinham acesso a condições de melhorias para suas atividades devido à falta de garantia consideradas indispensáveis para tomada de empréstimos.

Microcrédito é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresa sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica. (BARONE et al, 2002)

Dessa forma, o microcrédito traz uma alternativa de melhoria de vida para pessoas que até então não tinham opção de crédito por não apresentarem garantias reais, além de oportunidade de orientação e acompanhamento.

2.3 CREDIAMIGO

O Instituto Nordeste Cidadania (INEC) foi criado em 1993 por funcionários do Banco do Nordeste, durante a campanha nacional de combate a fome e a miséria, e formalizou-se em 1997, como Organização Não Governamental - ONG. O programa de microcrédito Crediamigo é resultado de uma parceria firmada entre o Banco do Nordeste e o Instituto Nordeste Cidadania no ano de 2003 com o objetivo de operacionalização desse programa, deixando assim de ser uma ONG para se tornar uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP. (INSTITUTO NORDESTE CIDADANIA, 2011)

O Crediamigo é o programa de microcrédito do Banco do Nordeste. Criado em 1998, tem por objetivo oferecer crédito aos pequenos empreendedores de baixa renda da região Nordeste, norte de Minas Gerais e Espírito Santo. É o único programa de microcrédito de atendimento direto, implementado por banco estatal. O Crediamigo trabalha com a

metodologia de Grupos Solidários e, concomitantemente à concessão do crédito, oferece capacitação gerencial para os tomadores. Toda a operacionalização do programa, incluindo os Assessores de Crédito, é realizada de forma autônoma das atividades do Banco (NERI, 2008).

Com isso, o INEC é responsável pela parte de execução do programa Crediamigo, da gestão administrativa de pessoal, contratação e pagamento destes, utilizando recursos financeiros independentes do banco. Onde a função do Banco do Nordeste é oferecer o apoio necessário ao instituto, fiscalizando, acompanhado e supervisionando de acordo com termos de parcerias.

“O Crediamigo faz parte do Crescer - Programa Nacional de Microcrédito do Governo Federal - uma das estratégias do Plano Brasil Sem Miséria para estimular a inclusão produtiva da população extremamente pobre.” (Banco do Nordeste, 2012)

O Programa atua de maneira rápida e sem burocracia na concessão de créditos. O grupo solidário consiste na união voluntária e espontânea de pessoas interessadas em obter o crédito, assumindo a responsabilidade conjunta no pagamento das prestações. A metodologia do aval solidário consolidou o Crediamigo como o maior programa de microcrédito do país, possibilitando o acesso ao crédito a empreendedores que não tinham acesso ao sistema financeiro. Além de capacitação, o Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste abre conta corrente para seus clientes, sem cobrar taxa de abertura e manutenção de conta, com o objetivo de facilitar o recebimento e movimentação do crédito (BNB, 2011).

Sendo assim, o Crediamigo dá a oportunidade de obtenção do crédito aquelas pessoas que não tem acesso ao sistema bancário formal. É através do crédito produtivo e orientado que surge o diferencial na concessão do microcrédito, que possibilita o aumento dos ganhos financeiros e a melhoria na qualidade de vida dos micro e pequenos empreendedores de baixa renda. Com juros cobrados sem finalidade lucrativa, somente para cobrir os riscos e custos associados aos empréstimos e para permitir a continuidade do programa.

Taxa de Juros	Valores
0,64 % ao mês	Até R\$ 2.000,00
1,20 % ao mês	A partir de R\$ 2.001,00

Quadro 01: Taxas de Juros do Crediamigo
Fonte: Elaborado pela autora.

Dessa forma, além de juros baixos o Crediamigo capacita seus assessore para que eles possam oferecer aos clientes um conhecimento diferenciado de suas finanças, ajudando aos tomadores de créditos nas melhores decisões de investimento, além de fazer um acompanhamento do credito junto ao cliente.

O Crediamigo possui Missão, Visão e Valores que mostram seu compromisso e responsabilidade com a sociedade:

Missão	Visão	Valores
Contribuir para o desenvolvimento do setor microempresarial mediante a oferta de serviços financeiros e de orientação empresarial, de forma sustentável, oportuna e de fácil acesso, assegurando novas oportunidades de ocupação e renda no Brasil.	Ser referência local e global no mercado de Microfinanças, pela dimensão, impacto social e qualidade no atendimento das necessidades dos empreendedores brasileiros.	Ética, Confiança, Inovação, Responsabilidade Social, Superação, União e Transparência.

Quadro 02: Missão, Visão e Valores do Crediamigo.
Fonte: Manual de Metodologia Crediamigo.

Com isso, a missão do Crediamigo é está contribuindo para o setor microempresarial através de concessão de crédito e orientação empresarial com recursos próprios, visando ser referência no setor de microcrédito, tendo como diferencial o atendimento oferecido com qualidade. Isso através de valores, agindo com ética profissional ao intermediar informações, transmitindo confiança ao cliente, oferecendo inovações as atividades, tendo

responsabilidade social de desenvolvimento local e ambiental, dando alternativa de superação á pobreza de acordo com a união de pessoas que querem oportunidade de melhoria, utilizando-se de transparência com relação ás condições de crédito.

As partes envolvidas para fazer com que o Crediamigo aconteça em uma unidade ou ponto de atendimento são: Coordenadores, Assessores ou Agentes de Crédito e Administrativos.

Coordenador – é responsável pela união da equipe, pela organização da unidade e pelo acompanhamento do trabalho realizado por todos os assessores e administrativos visando o bom desempenho do grupo.

Assessor ou Agente de Crédito– é um elo importante entre o cliente e a unidade, sendo através deste que são feitas as negociações e a verificação das informações que são fundamentais para concessão do crédito.

O trabalho do Agente de Crédito, resumidamente, começa com uma entrevista com o pretendente ao microcrédito, no local do empreendimento, muitas vezes sua própria moradia. No diálogo com o cliente, o Agente de Crédito faz o diagnóstico da situação financeira e dos aspectos gerenciais do negócio, dimensionando a viabilidade do crédito a ser concedido. A utilização de índices financeiros, planos de investimentos, fluxo de caixa e outros instrumentos fazem parte do processo de avaliação. (BARONE et al, 2002)

Administrativo – é incumbido do cadastramento do dossiê no sistema, das consultas ao CPF (SPC, SERASA, Recita Federal e restrições internas – BNB), do arquivamento e da liberação final com o recolhimento das assinaturas na nota promissória, proposta de descontos e certificado de seguro da operação.

2.3.1 RISCOS DE CRÉDITO

O conceito de crédito pode ser analisado sob diversas perspectivas. Para uma instituição financeira, crédito refere-se, principalmente, à atividade de colocar um valor à disposição de um tomador de recursos sob a forma de um empréstimo ou financiamento, mediante compromisso de pagamento em uma data futura (BRITO, ASSAF, 2008).

Ainda segundo Brito e Assaf (apud Caouette et al, 2008), o risco de crédito pode ser definido pelas perdas geradas por um evento de default (não cumprimento de suas

obrigações legais; incapacidade de pagamento) por parte do tomador ou pela má da sua qualidade de crédito. Havendo diversas situações que podem caracterizar um evento de *default* de um tomador. O autor cita como exemplo o atraso no pagamento de uma obrigação, o descumprimento de uma cláusula contratual restritiva, o início de um procedimento legal como a concordata e a falência ou, ainda, a inadimplência de natureza econômica, que ocorre quando o valor econômico dos ativos da empresa se reduz a um nível inferior ao das suas dívidas, indicando que os fluxos de caixa esperados não são suficientes para liquidar as obrigações assumidas.

A gestão de riscos é um dos principais fatores para a sobrevivência de qualquer empresa. Tradicionalmente, os bancos divulgam dados acerca das exposições ao risco de crédito e de mercado, a fim de auxiliar a compreensão do seu perfil de risco. Entretanto, também estão expostos a outros tipos de riscos, tais como o risco operacional, o qual pode prejudicar significativamente, o desempenho futuro, podendo levá-los até a falência (TRAPP, CORRAR, 2005).

Sendo assim, nos processos de concessão de crédito bancário, a liberação de empréstimos e financiamentos requer uma avaliação prévia de riscos. Ao avaliar a variável risco como critério fundamental para concessão de crédito, as instituições financeiras estão se protegendo de problemas financeiros futuros, e protegendo também os tomadores de créditos do endividamento.

Considerando duas formas de se evitar o risco que seriam o estudo prévio sobre as condições de pagamento do tomador do crédito e o acompanhamento dos investimentos realizados por ele. No processo metodológico do Crediamigo, no que se refere ao risco, são analisados pré-requisitos para evitar futuros problemas de inadimplência.

De acordo com o Instituto Nordeste Cidadania (2011), são destacados cinco pré-requisitos conhecidos como “5 C’s do Crédito” que, se analisados de forma correta contribuem para a redução do risco na operação. Esses “5 C’s” são denominados de: Caráter, Capacidade, Condições, Colateral e Capital. Como pode ser observado no quadro abaixo.

Significado		Definição
Caráter	Indivíduo	Honestidade, integridade, moralidade, desejo de progresso, atitude positiva no fornecimento de informação clara e oportuna.
Capacidade	Empresa	Potencial técnico, financeiro, administrativo e de mercado. Identificação de nível de endividamento, rentabilidade, rotação e liquidez da empresa. Dispõe de outras receitas?
Capital	Patrimônio	Autonomia de fundos próprios. Trabalha com recursos próprios ou emprestados? Equação Contábil: Capital = Ativos – passivos
Colateral	Garantia	O aval solidário que manifesta-se em nível da consolidação do grupo (amizade e confiança). O avalista e sua capacidade de respaldo ao crédito.
Condições	Entorno	O entorno, o ambiente do microempresário e da microempresa (mercado potencial, concorrência, delinqüência, estabilidade do posto de trabalho, oferta e demanda etc.)

Quadro 03: Pré-requisitos básicos analisados para redução do Risco.
Fonte: Elaborado pela autora.

Entende-se como Caráter a análise do Indivíduo e seu comportamento com relação à disposição em arcar com a responsabilidade do aval, tendo uma visão de futuro e sentimento de prosperidade.

A Capacidade é definida de acordo com o fluxo de caixa realizado na visita de avaliação, vendo se realmente o cliente tem condições financeiras de pagamento da parcela.

O Capital é baseado no balanço patrimonial também feito na visita de avaliação de crédito onde é visualizado se o cliente possui patrimônio líquido suficiente para se sobressair em alguma eventualidade.

O Colateral define-se como a garantia do aval na concessão do crédito, verificando a ligação de amizade, a necessidade de manter o nome limpo e a renda necessária para cobertura do aval, dando uma maior segurança ao crédito.

E nas Condições é analisado o entorno, ou seja, tudo que está a sua volta e que possa influenciar na atividade como, o ambiente de trabalho, localização, concorrência, estrutura, clientes e vários outros que poderão ser observados no decorrer da visita de concessão.

Com isso, todos estes itens citados no quadro acima analisados de forma criteriosa é de grande influência na redução do risco na concessão de crédito pelo programa Crediamigo.

2.3.2 DECISÕES DE CONCESSÃO DE CRÉDITO

Uma das questões mais importantes a que está exposto o executivo financeiro é a de conceder e obter crédito. A avaliação do crédito coloca em jogo uma decisão tomada hoje, que poderá trazer sérias consequências futuras. Assim a avaliação da concessão do crédito deve ser feita com exame detalhado do risco que se está correndo. A própria origem da expressão crédito significa confiar. Assim, todo crédito baseia-se na confiança, ou seja, na esperança de que o devedor pague, no futuro, pelo que lhe é fornecido no presente (SECURATO; FAMÁ, 1997).

A experiência mais conhecida internacionalmente de microcrédito foi desenvolvida pelo professor de economia Muhammad Yunus em Bangladesh, um dos países mais pobres do mundo no ano de 1976, quando constatou que as pessoas mais pobres de lá não tinham acesso ao crédito. Foi aí que o professor, com a ajuda de seus alunos, iniciou um trabalho de concessão de empréstimos àquela parcela da população mais pobre, e fundou então o Banco Grameen com financiamentos de doações junto a bancos privados e internacionais. Para conceder o crédito às pessoas mais pobres, em especial as mulheres, o Banco Grameen usa uma metodologia própria, sem o excesso de burocracia do sistema financeiro convencional. São dois os pontos base da metodologia Grameen, de acordo com Barone *et al* (2002).

O aval solidário, baseado na formação de grupos de cinco pessoas da comunidade atendida, que se responsabiliza mutuamente pelos empréstimos; e a análise e o acompanhamento dos tomadores dos empréstimos realizados por uma pessoa especialmente capacitada, o Agente de Crédito. (BARONE et al, 2002, p. 13)

De acordo com Neri (2008), o microcrédito mais especificamente o Crediamigo, permite o acesso de produtores pobres ao crédito, graças á metodologia de aval solidário, em que três a dez microempresários formam um grupo, que se responsabiliza pelo pagamento integral dos empréstimos. A falta de capacidade do empreendedor de baixa renda de oferecer garantias e colaterais físicos – o que o impede de tomar crédito convencionalmente- é compensada por esse compromisso coletivo.

Segundo o banco de dados fornecidos pelo Crediamigo, o credito é concedido de acordo com um levantamento financeiro feito através de fluxo de caixa e da avaliação patrimonial levantados pelos assessores de credito, onde para que sejam aprovados os valores solicitados pelos clientes serão analisados em comitê (formado por quatro ou seis participantes onde obrigatoriamente o coordenador se faz presente e é um dos votantes, sendo que o assessor do dossiê passa as informações, mas não vota) o histórico do cliente, os indicadores econômico-financeiros e pesquisa cadastral da Receita Federal.

O processo metodológico para concessão de crédito do Crediamigo é feito através de 12 etapas:

1. Seleção da Zona Geográfica - Identificar e colher informação sobre todos os bairros da comunidade, verificar a quantidade de atividades potenciais; reunir os bairros por localização geográfica; e escolher os bairros com maior número de atividades.
2. Pesquisa de Mercado - Colher informações sobre clientes e atividades; identificar parceiros e concorrentes.
3. Abertura de Divisão da Zona de trabalho - Estabelecer estratégias para iniciar os trabalhos; agrupar as áreas por proximidade geográfica; dividir área por assessor; planejar a atuação das equipes.
4. Promoção - Apresentar o programa aos lideres de bairro; visitar as atividades potenciais para mostrar os benefícios do Crediamigo; divulgar o Crediamigo através de faixas, carro de som, cartazes, etc.

5. Informação - Reunir-se com clientes potenciais; apresentar os benefícios através de palestra informativa; explicar os requisitos e condições de acesso ao crédito.
6. Visita de Avaliação - Checar o conceito do cliente na comunidade; identificar a atividade quanto a tipo, nível de estruturação, tempo, estabilidade, experiência, valor de ativo e estoque. Preencher Fluxo de Caixa e Balanço Patrimonial; checar atitude e conhecimento do cliente nas informações; identificar sazonalidade da atividade; iniciar preenchimento do formulário de caráter.
7. Definições das Condições do Crédito - Identificar a capacidade de pagamento, análise financeira e sazonalidade; definir os valores a luz da Política de Crédito, NCG, CCG e do Grau de consolidação da garantia; preencher a síntese da proposta com as condições de crédito; analisar disparidade e limite de acréscimo (política de crédito).
8. Reunião do Grupo Solidário - Esclarecer sobre o crédito; observar o nível de amizade e atitudes com relação ao aval solidário; reforçar a importância na pontualidade do pagamento; Formalizar através de Ata a constituição do grupo solidário.
9. Visita Gerencial - É obrigatória para Investimento Fixo e Giro Individual acima de R\$ 2.000,00; verificar se a atividade está de acordo com os requisitos definidos; conhecer a gestão da atividade; examinar o capital e o entorno; confirmar a solidez do(s) coobrigado(s).
10. Aprovação do Crédito em Comitê - Apresentar conclusões sobre o grupo, resultado da síntese da proposta; considerar experiências anteriores; na decisão ponderar: Caráter; Capacidade; Capital; condições e Colateral; decisão final em conjunto.
11. Formalização do Crédito - Esclarecimento, Crédito em conta-corrente ou Comprovante de liberação; Nota Promissória; Proposta de Desconto ou Contrato de Abertura de Crédito; Extrato Individual; Seguro Prestamista; Carnê de Pagamento.
12. Acompanhamento do Crédito - Checar o destino real do crédito; Perguntar se o cliente sabe do destino do crédito dos outros membros do grupo; verificar se o cliente lembra as datas de pagamento das prestações; Manter a presença Institucional e prestar Orientação; verificar e registrar o andamento das atividades.

De acordo com todo esse processo é que é feito a liberação do crédito, atendendo a necessidade do cliente e trazendo segurança para a instituição concessora de crédito o Crediamigo.

Tendo, no entanto como público alvo atendido pelo programa Crediamigo os comerciantes (que possuem mercearias, sorveterias, etc.), prestadores de serviço (cabeleireiros, moto taxista, etc.), vendedores ambulantes (sacoleiros) e fabricantes (costureiras, rendeiras, etc.).

Dessa forma o Crediamigo trabalha com cinco tipos de produtos:

- Capital de Giro – utilizado para renovação de estoque.
- Crédito para Reformar a Atividade – tornando ponto comercial mais organizado e atraente.
- Crédito para Compra de Equipamentos – utilizados para melhorias nas atividades.
- Crédito para Reformar a Residência – oferecendo uma boa qualidade de vida.
- Seguro de Vida – além de o cliente ter sua vida assegurada, ele concorre a sorteios semanais no valor de R\$ 1.500,00, sendo parte do lucro das vendas destinadas a projetos sociais.

Entende-se então como uma parte importante no processo de concessão de crédito a aprovação do crédito em comitê, onde a decisão de aprovação ou recusa é feita pela equipe da unidade tornando uma responsabilidade comum a todos.

Com isso, o assessor de crédito prepara o dossiê conforme plano de arquivo para cadastramento no sistema, após o cadastro é impressa a síntese da proposta onde constam todas as informações recolhidas. Dessa forma, o assessor apresenta aos demais participantes do comitê os clientes e suas atividades dando um enfoque aos 5C's do crédito. Os demais votantes atentam para as garantias do aval e os possíveis riscos, verificando principalmente se os requisitos básicos foram atendidos. Em seguida são aprovados os valores também de acordo com a capacidade e a necessidade de cada cliente. Após o recolhimento das assinaturas dos membros do comitê, serão feitas as observações no controle operacional, caso seja necessário. E por fim, a proposta é enviada ao gerente de microfinanças para que seja diferida, sendo então comunicado ao cliente a liberação do crédito.

No que diz respeito à contratação de crédito do Crediamigo, é de caráter obrigatório que o assessor de crédito mostre todos os direitos e obrigações aos tomadores, deixando bem claro suas responsabilidades. Tendo cada um suas particularidades nos interesses contratuais, utilizados de forma equilibrada de acordo com suas necessidades.

Sendo então, dessa forma que o Crediamigo concede seus créditos obtendo sucesso na maioria dos casos e sendo reconhecido como o maior programa de microcrédito produtivo e orientado do país.

2.3.3 RELATÓRIOS CONTÁBEIS: O BALANÇO PATRIMONIAL E A DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA NA CONCESSÃO DE CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENOS EMPREENDEDORES.

2.3.3.1 FLUXO DE CAIXA

Segundo Marques (2010), desenvolver fluxo de caixa é saber como organizar adequadamente o sistema financeiro referente à movimentação diária de numerários e sua influência no sistema empresarial organizacional.

De acordo com Silva (2012), a demonstração de fluxo de caixa tem a característica de evidenciar as transações que efetivamente movimentam o caixa. Ele defende que o fluxo de caixa não deveria ser analisado de forma estatística, verticalmente como são apresentados, uma vez que ele não considera que essas sejam a realidade das empresas.

Segundo Campos (2008) Fluxo de caixa é um instrumento gerencial que controla e informa todas as movimentações financeiras (entradas e saídas de valores monetários) de um dado período – pode ser diário, semanal, mensal, etc. Ele também define demonstrativo de fluxo de caixa como instrumento contábil legal, com um aspecto mais formal.

Com isso, o Fluxo de Caixa é considerado como meio de verificação de entrada e saída de valores de uma atividade em um determinado período de tempo, demonstrado a capacidade de pagamento mensal.

De acordo com Marion (2008), todas as pessoas têm seu fluxo de caixa, sendo umas mais organizadas que outras. Quando não se é utilizado em uma empresa ou por uma pessoa corre grandes riscos de insucessos financeiros. “Sem um fluxo de caixa projetado a empresa não sabe antecipadamente quando precisará de um financiamento, ou quando terá, ainda que temporariamente, sobra de recursos para aplicar no mercado financeiro”.

Conforme dados fornecidos pelo Instituto Nordeste Cidadania (2011), verifica-se a forma de captação de informação do Fluxo de Caixa.

Fluxo de Caixa Utilizado na Visita de Avaliação	
Recebimento de vendas	É o valor apurado na atividade. É quanto entrou de dinheiro entra vendas a vista ou recebimento de fiados.
Custo das Mercadorias Vendidas (CVM)	Com a possível margem de lucro da atividade, use a formula $CVM = \text{Recebimento de Vendas} / (100 + \text{Margem de Lucro}) \%$
Lucro Bruto	Recebimento de Vendas – CVM
Total dos Custos Operacionais	Soma dos custos de pessoal, transporte, água, luz, telefone, tributos e impostos e outros. Apenas os custos com a atividade.
Pagamento de Pessoal	Despesas com funcionários
Pagamento de transporte, frete, combustível, manutenção de veículos...	Despesas com deslocamento para vendas ou para entrega de mercadorias, etc.
Água, luz e telefone	Despesa com água, luz e telefone da atividade.
Tributos e Impostos	Taxas, contribuições, impostos que o cliente pagou por ter a atividade.
Outros	Contador, aluguel, prestação do Crediamigo e o que for despesa da atividade que não se enquadre nos campos acima.
Lucro Operacional	Lucro Bruto – Total de Custos Operacionais
Outras Receitas não Operacionais (Família, aposentadoria, etc.)	Qualquer dinheiro que o cliente receba que não venha da atividade que seja usado para o pagamento de despesas da família.
Outras Despesas não Operacionais	Soma de despesas da família e outros pagamentos pessoais.
Outras Despesas da Família (Educação, alimentação, saúde)	Despesas da família e de responsabilidade do cliente e de todos os membros da família que tenham renda considerada em outras receitas.
Outros Pagamentos Pessoais	Quaisquer despesas pessoais a crédito que o cliente seja responsável.

Capacidade de Pagamento Mensal	Lucro operacional + Outras Receitas não Operacionais – Outras Despesas não Operacionais.
Capacidade de Pagamento Real %	É a capacidade de pagamento mensal multiplicada pelo percentual da nota de caráter.

Quadro 05: Fluxo de Caixa Utilizado pelo Crediamigo.
Fonte: Manual de Metodologia Crediamigo.

Analisando-se o Fluxo de Caixa é que se pode saber o quanto está entrando de dinheiro na empresa e quanto está saindo em um determinado período de tempo, com isso pode-se ter um controle eficiente das finanças. E é através deste controle que os micro e pequenos empreendedores conseguem administrar suas finanças obtendo uma margem de capacidade de pagamento mensal.

2.3.3.2 BALANÇO PATRIMONIAL

Segundo Nunes (2006), o balanço patrimonial é uma fotografia instantânea do valor do patrimônio de uma empresa numa determinada data. Apresentando àquilo que a empresa tem e que pode utilizar na sua atividade, e tudo que a empresa deve em determinado momento; sendo determinado o valor da empresa pela diferença do que tem com o que deve. Sendo considerado de Passivo o que a empresa tem e de Capital próprio a diferença entre o Ativo e o Passivo.

Dessa forma, as informações patrimoniais retratam exatamente como se encontra a empresa no período verificado, e é através dessas informações que o Crediamigo se baseia para conceder o crédito ao cliente sem que este corra o risco de endividamento.

O Balanço Patrimonial tem a função de fornecer um quadro preciso da contabilidade e situação financeira da empresa em certo período (geralmente o balanço é feito sobre o período de um ano). O balanço patrimonial é considerado uma das principais declarações financeiras de uma empresa e deve ser produzido de maneira precisa e rigorosa, a fim de auxiliar um Controle do Patrimônio eficiente. (Publicado por: Equipe CPCON, Acesso em: 07 de fevereiro de 2012)

Considera-se então o Balanço Patrimonial uma importante ferramenta para uma visualização geral dos ativos e passivos de uma empresa. Com isso a avaliação patrimonial é utilizada pelo Crediamigo como uma fonte de importante auxílio na concessão de créditos. Essas informações são colhidas pelo assessor de crédito que é o agente que faz a ligação do cliente com a entidade, tendo toda a responsabilidade de extrair as informações corretas e úteis.

De acordo com o INEC (2011), a avaliação patrimonial é comparada a uma foto onde mostra exatamente a situação de determinado momento de uma empresa, permitindo ao assessor, informações úteis como a Necessidade de Capital de Giro e o Patrimônio Líquido na tomada de decisão para conceder créditos aos clientes do Crediamigo.

Estrutura Utilizada no Recolhimento das Informações Patrimoniais	
Ativo Total	Ativo Circulante + Imobilizado Produtivo + Ativo da Família
Ativo Circulante (Capital de Giro)	Caixa + Contas a Receber + Estoques + Outros
Caixa, bancos, poupança	Quanto em dinheiro o cliente tem disponível.
Contas a Receber de Terceiros	Quanto o cliente receberia de fiados se todos pagassem hoje.
Estoques	O valor de compra de todo o estoque vendável de sua atividade.
Outros	O que for circulante e não se enquadre em nenhuma das contas acima.
Imobilizado Produtivo	Somo de imóveis, máquinas, móveis, veículos, e outros
Imóveis	Valor de mercado do ponto comercial da atividade.
Maquinas e Equipamentos	Valor de mercado das maquinas e equipamentos usados na atividade.
Móveis e Utensílios	Valor de mercado dos moveis e utensílios usados na atividade.
Veículos	Valor de mercado de veículos utilizados para a atividade comercial.

Outros	Qualquer imobilizado que não se enquadre nas contas acima.
Ativos da Família (Terrenos, Casas...)	Tudo que fizer parte do patrimônio familiar e que não tenha relação com a atividade comercial.
Passivo Total	Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo + Patrimônio Líquido
Passivo Circulante	A soma das dívidas em Fin.Crediamigo, Financiamentos, Fornecedores, Ad. de Clientes e outros.
Financiamento Crediamigo	Tudo que o cliente deve em Investimento Fixo. (constam dívidas de até 6 meses)
Outros Financiamentos	Tudo que o cliente deve a bancos e financeiras (constam dívidas de até 6 meses)
Fornecedores	Tudo que o cliente deve de mercadorias, inclusive no Crediamigo.
Adianta. de Clientes	Tudo que o cliente adiantou para a atividade.
Outros	Tudo que o cliente deve e não está enquadrado acima, como dívida em lojas.
Exigível á Longo Prazo	Tudo que o cliente deve acima do prazo de seis meses.
Patrimônio Líquido	Passivo Total – Passivo Circulante – exigível á Longo Prazo

Quadro 06: Balanço Patrimonial Utilizado pelo Crediamigo.

Fonte: Manual de Metodologia Crediamigo.

Sendo assim, é através dessa avaliação que são extraídas informações indispensáveis para a liberação do crédito, que é o caso da Necessidade de Capital de Giro (NCG) que mostra quanto o cliente precisa para manter o bom funcionamento do seu comércio, e o Patrimônio Líquido (PL) que mostra tudo o que é realmente do cliente, dando mais segurança da concessão do crédito. Também não desconsiderando as demais informações que tem suas particularidades, mas não menos importantes.

Das demonstrações financeiras o balanço patrimonial é o mais importante relatório gerado pela contabilidade, por que é através dele que é identificada como se encontra a empresa no final do ano ou em qualquer outra data prefixada (MARION, 2008).

Considera-se o Balanço Patrimonial uma ferramenta indispensável do Crediamigo para conceder crédito a seus clientes potenciais. É através desse levantamento que é possível conceder o crédito de acordo com a necessidade da atividade, verificando o que o cliente deve e possui.

2.3.4 INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS

Segundo Adamowicz, Sampaio e Barboza (2002) os termos “econômico” e “financeiro” são definidos como: “Análise Econômica: é o estudo do patrimônio líquido e do lucro ou prejuízo; Análise Financeira: é o estudo das disponibilidades como forma de saldar suas dívidas.” E para uma análise da situação econômico-financeira da empresa devem ser verificados os indicadores e extrair os que lhe forneçam as informações desejadas.

Entende-se então que os indicadores econômico-financeiros fornecem as informações necessárias para que através delas a empresa possa tomar suas decisões.

Ainda de acordo com Adamowicz, Sampaio e Barboza (2002) definem índices em três tipos:

Índices de Estrutura	Avaliam a segurança oferecida pela empresa aos capitais alheios e revelam sua política de obtenção de recursos, bem como a sua alocação nos diversos itens do Ativo.
Índices de Rentabilidade	Avaliam o desempenho global da empresa, em termos de capacidade de gerar lucros.
Índices de Liquidez	Medem a posição financeira da empresa, em termos de capacidade de pagamento.

Para análise de concessão de crédito o Crediamigo utiliza-se de alguns indicadores. Veja como é calculado cada um:

Necessidade de Capital de Giro (NCG):	Para comércio e indústrias: $NCG = \text{Estoque} + \text{contas a Receber} - \text{Fornecedores}$; Para serviços: $NCG = \text{Total dos Custos Operacionais}$
Tarifa de Cobertura de Crédito (TAC):	$TAC = \text{Valor Contratado} \times \% \text{ da TAC}$ (1% para valores até R\$2.000,00 e 3% para valores acima de R\$2.000,00)
Juros (J):	$J = \text{Valor Contratado} \times \text{Fator da Tabela}$
Montante (M):	$M = \text{Valor Contratado} + J$
Seguro (S):	$S = M \times 0,000319 \times \text{Prazo em Meses}$
Valor Final Liberado (VFL):	$VFL = \text{Valor contratado} - TAC - \text{Seguro}$
Ciclo de Capital de Giro (CCG):	$CCG = NCG \times 30 / CMV$ (Até 25 dias, quinzenal. Acima de 25 dias, mensal)
Custo das Mercadorias Vendidas (CMV):	$CMV = \text{Recebimento de Vendas} / (100 + \text{Margem de Lucro}) \%$
Valor da Prestação:	$\text{Prestação} = M / \text{Número de Parcelas}$
Valor da Operação para que o cliente saia com o valor líquido:	$\text{Valor da Operação} = \text{Valor Líquido desejado} \times \text{Fator na Tabela}$

De acordo com Morante (2007, pag. 26), são analisados índices como indicadores econômico-financeiros. “É através de uma criteriosa seleção de índices que se faz análise das demonstrações financeiras, para concessão de crédito ou outra finalidade gerencial”. Sendo então os indicadores financeiros utilizados para mostrar a capacidade de pagamento da empresa a seus credores, e os indicadores econômicos para demonstrar os reflexos patrimoniais dando segurança aos credores com relação às atividades da empresa.

Entende-se desta forma que os indicadores econômico-financeiros são responsáveis pela extração das informações necessárias para tomada de decisão por parte do credor para conceder o crédito. E é assim que o Crediamigo utiliza-se dos indicadores para analisar a capacidade de pagamento e a segurança patrimonial de seus clientes, tornando o crédito uma oportunidade de crescimento e não de endividamento.

O Crediamigo utiliza-se dos seguintes indicadores para conceder o crédito para seus clientes, veja quadro abaixo:

Indicadores econômico-financeiros exposto na síntese da proposta de crédito:

Ciclo de Capital de Giro (CCG)	$CCG = (NICG / CMV) \times 30$ dias	Representa um conjunto de valores necessários para fazer o movimento da empresa (giro)
Necessidade de Investimento de capital de Giro (NICG)	$NICG = \text{Estoque} + \text{Conta a Receber} - \text{Fornecedores}$	Representa o quanto a empresa precisa de recursos para financiar seu ciclo operacional
Ciclo Operacional (CO)	$CO = PRME = PMRV$	É o tempo em que uma empresa leva para executar todas as suas atividades operacionais (venda e recebimento de mercadoria)
Prazo Médio Renovação de Estoque (PMRE)	$PMRE = (\text{Estoque} / CMV) \times 30$ dias	É o prazo de rotatividade do estoque. Mostra de quanto em quanto tempo a empresa faz compras para o estoque.
Prazo Médio Recebimento de Vendas (PMRV)	$PMRV = (\text{Duplicatas a receber} / \text{Vendas}) \times 30$ dias	Indica o prazo em que a empresa irá receber o volume de suas duplicatas de vendas
Liquidez Corrente	$\text{Liquidez Corrente} = \text{Ativo Circulante} - \text{Passivo Circulante}$	Liquidez corrente mede a capacidade da empresa em saldar suas obrigações de curto prazo.
Margem de Lucro Operacional	$\text{Margem de Lucro Operacional} = \text{Lucro Operacional} \times 100 / \text{Receitas Operacionais}$	Corresponde ao lucro da empresa antes de pagar os impostos incidentes a esta. Este valor corresponde ao percentual de margem de lucro aplicado sobre a receita operacional.
Endividamento Total	$\text{Endividamento Total} = ((\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível á Longo Prazo}) \times 100) / \text{Ativo Total}$	Mostra qual o percentual da dívida da empresa que deverá ser paga no curto prazo.

Quadro 07: Indicadores Econômico-financeiros.

Fonte: Síntese da proposta de crédito.

Dessa forma, é utilizado o Ciclo de Capital de Giro para verificar em quanto tempo o valor investido retorna a empresa para ser reutilizado, fazendo assim a movimentação da atividade.

2.4 TRABALHOS RELACIONADOS AO MICROCRÉDITO

Nitsch e Santos (2001) em um artigo publicado realizaram um estudo com o objetivo de abordar diversos aspectos relacionados ao microcrédito desde uma perspectiva de superação da divisão do mercado financeiro para servir melhor as camadas de baixa renda. Para tanto, utilizou-se de estudos bibliográficos. Nesta pesquisa concluiu-se que o microcrédito não é uma solução que possa substituir uma política econômica que esteja voltada para o emprego e geração de renda; no entanto, o utilizado de forma correta com acompanhamento de seus limites pode ser um instrumento indispensável para o desenvolvimento econômico e social.

Neri e Giovanini (2005) realizaram um trabalho através de um estudo empírico, com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento do crédito produtivo popular no Brasil. Constatando-se então que alguns elementos do capital social como participação em cooperativas, indicadores de formalidade e posse de equipamentos apresentam correlação significativa com o acesso a crédito. Sendo consideradas as garantias reais e alternativas na obtenção de fontes de financiamento.

Neri e Medrado (2005) realizaram uma pesquisa com o objetivo de abordar o tema microcrédito e analisar sua experiência mais bem sucedida no Brasil, o Crediamigo, do Banco do Nordeste. Utilizando na metodologia uma descrição do programa e uma análise quantitativa de sua atuação, feita a partir de uma base de dados, utilizando regressões logísticas e o método de diferenças em diferenças. Constatou-se neste trabalho que em

termos a experiência de microcrédito na região mais pobre do Brasil, baseada em aval solidário, proporciona aumento no acesso a crédito superior ao resto do país, com uma maior capacidade dos produtores desenvolverem suas potencialidades.

Sgreccia (2006) realizou um trabalho monográfico através de pesquisa de embasamento, com o objetivo de mostrar se o Microcrédito como um programa social realmente gera emprego e renda para a população mais carente. Os resultados encontrados é que o que impacta o empreendedorismo é o crédito, falta de empréstimos diversificados para atingir todos os tipos de clientes possíveis, fazendo com que os empreendedores informais na maioria das vezes procurem ter acesso ao crédito ofertado por agiotas ou obtido via relações pessoais.

Pereira; Oliveira e Ponte (2008) realizaram um trabalho com o objetivo de investigar a geração de informação no âmbito das OSCIP's que operam com o microcrédito, para subsidiar sua prestação de contas, assim como a utilização dessas informações na análise de seu desempenho econômico-financeiro. Este trabalho foi realizado através de pesquisa exploratória, de natureza qualitativa, delineada por pesquisa bibliográfica e documental e de um estudo multicaso realizado por meio de entrevista apoiada em roteiro semi-estruturado, cujos dados coletados foram tratados por meio da técnica Análise de conteúdo. Chegando a seguinte conclusão que, embora ainda de maneira incipiente, as OSCIPs de microcrédito pesquisadas procuram mensurar seu desempenho, assim como atuar com transparência, inclusive para atender às exigências dos agentes provedores de crédito, constituindo-se essa postura em diferencial na busca por novos recursos.

Marques *et al* (2008) realizou um estudo com o intuito de aprofundar o conhecimento sobre a atuação conjunta entre a iniciativa pública e privada no setor de microcrédito. Utilizou-se de pesquisa bibliográfica, estudo de caso e pesquisa documental para obtenção de seus resultados. Utilizou como base de estudo a atuação conjunta da Vivacred, uma instituição de microcrédito, sem fins lucrativos, atuante nas comunidades carentes do Rio de Janeiro desde 1997 e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES. Verifica-se neste estudo que a prática estudada aproxima-se da teoria com contundência. A consolidação desta prática pode levar a impactos positivos no nível de renda e consumo dos microempreendedores, contribuindo para redução das disparidades sociais.

Soares; Barreto e Azevedo (2010), em um artigo publicado realizaram uma investigação sobre importância de alguns condicionantes facilitadores da saída da condição de pobreza dos clientes do Crediamigo/BNB, como também a sua velocidade de ascensão neste programa de microcrédito produtivo. Utiliza-se de um modelo lógico de probabilidade de saída da pobreza, aplicado a clientes que ingressaram no programa com renda per capita familiar abaixo da linha da pobreza. Os resultados encontrados neste artigo demonstram que os fatores facilitadores de ascensão dos mais pobres não se diferenciam dos fatores tradicionais para investidores do topo da pirâmide produtiva. Ou seja, uma probabilidade de sucesso maior ocorre para aqueles mais dotados de capital humano e de colaterais produtivos.

Carvalho (2010) em seu trabalho buscou descobrir os aspectos relevantes para a expansão do Programa Crediamigo no Estado do Rio de Janeiro. Utilizando-se para isso a metodologia de pesquisa qualitativa com o intuito de compreender o caso em estudo, através de realização de entrevistas com pessoas envolvidas nas etapas de planejamento, articulação, implementação e operacionalização da parceria Viva Cred/Crediamigo. Nos resultados encontrados da pesquisa constatou-se que não há um aspecto que tenha mais relevância que o outro. Onde todos estes aspectos são vistos como um conjunto de temas devendo ser acompanhados por todos os envolvidos.

3. ABORDAGEM METODOLÓGICA

3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

A pesquisa classifica-se como descritiva. Segundo Silva (2008 p. 59), as pesquisas descritivas têm como objetivo principal, descrever as características de determinada população ou fenômeno, e estabelece relações entre as variáveis.

Foi utilizado o método indutivo. De acordo com Medeiros (2008 p, 31), a indução parte de fatos particulares para chegar a uma conclusão mais ampla.

A pesquisa também é classificada como um estudo de caso, que foi realizada a partir da aplicação de questionários aos coordenadores, administrativos e assessores de crédito do Crediamigo do município de Sumé-PB.

A pesquisa foi realizada com funcionários do Crédiamigo do Banco do Nordeste da cidade de Sumé- PB devido sua abrangência e atuação na região do Cariri Paraibano, em 17 municípios que são: Gurjão, São João do Cariri, Pararí, Serra Branca, Coxixola, São José dos Cordeiros, Livramento, Sumé, Prata, Ouro Velho, Congo, Caraúbas, Camalaú, Monteiro, Zabelê, São Sebastião do Umbuzeiro e São João do Tigre.

3.2 INSTRUMENTO DE COLETA E TRATAMENTO DOS DADOS

Com a finalidade de alcançar os objetivos propostos por este trabalho monográfico, foi realizada uma pesquisa de campo através da técnica de aplicação de questionário. Onde este foi formulado com 17 perguntas de múltipla escolha e abertas direcionadas aos coordenadores, assessores e administrativos do Crediamigo do Banco do Nordeste do município de Sumé. Onde, dos 16 funcionários do Crediamigo Sumé foram entrevistados

11, utilizando então para análise dos dados o método comparativo entre as questões abertas considerando as respostas com maior frequência.

Sendo este questionário dividido em quatro blocos:

- 1- Características da instituição financeira e do entrevistado;
- 2- Informações contábeis financeiras da concessão de crédito;
- 3- Informações levantadas no processo de decisão de crédito
- 4- Utilidade das informações contábeis no processo de decisão de crédito.

Para tratamento de dados utilizou-se a análise de conteúdo das informações expostas por todos os funcionários entrevistados.

De acordo com Bardin (1979), a análise de conteúdo é definida como:

Um conjunto de técnicas de análise de comunicação visando a obter, por procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens, indicadores (quantitativos ou não) que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção/recepção destas mensagens.

4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Nesta parte do trabalho, serão apresentados os resultados da pesquisa a partir da análise do questionário aplicado junto aos coordenadores, assessores e administrativos do programa de microcrédito Crediamigo da cidade de Sumé, atuante na região do cariri paraibano. Para tanto, foram analisados os seguintes blocos de questões – características da instituição financeira e do entrevistado; informações financeiras na concessão de crédito; informações levantadas o processo de decisão de crédito e utilidade das informações contábeis no processo de concessão de crédito – que compuseram o questionário de pesquisa e contribuíram para obter informações necessárias para os objetivos específicos e conseqüentemente do objetivo geral da pesquisa fixado na primeira parte deste trabalho.

A análise foi realizada com base no conteúdo das respostas dos entrevistados para fins de verificação.

4.1 CARACTERÍSTICAS DA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA E DO ENTREVISTADO

Quanto às características da instituição financeira e do entrevistado, as questões abordadas versaram sobre: função, tempo de atuação do programa, missão quanto á oferta de crédito, principais clientes do programa, escolaridade e formação do entrevistado. Portanto ás respostas obtida pelos entrevistados foram ás seguintes. Questões do Bloco 1 (1.1 a 1.6).

Foram entrevistados 11 (onze) funcionários, onde 2 (dois) eram coordenadores, 3 (três) administrativos e 6 (seis) assessores de crédito.

Na questão 1.2, dos entrevistados 2 (dois) falaram que o tempo de atuação do programa é de 0 a 5 anos; oito confirmaram que a existência do programa é de 11 a 15 anos e 1 dos entrevistados acredita que mais de 15 anos.

Na questão 1.3, com relação à missão do programa Crediamigo quanto a oferta de crédito aos seus clientes, fica afirmado que a missão do Crediamigo é facilitar, contribuir, promover e levar o desenvolvimento através do acesso ao crédito sem burocracia para a melhoria na qualidade de vida dos micro empreendedores, além de crescimento social e profissional. E na questão 1.4, onde os principais clientes são micro empreendedores de baixa renda que atuam no comércio formal e informal, sendo de pequeno ou médio porte.

Com relação às questões 1.5 e 1.6, o grau de escolaridade e formação dos entrevistados é de no mínimo o ensino médio completo, onde 5 (cinco) estão cursando o ensino superior e 1 (um) com o ensino superior completo. E todos eles, com exceção de 1 (um) possui o curso de Metodologia e Comunidade oferecidos pelo programa Crediamigo.

4.2 INFORMAÇÕES CONTÁBEIS FINANCEIRAS NA CONCESSÃO DE CRÉDITO

O objetivo destas questões foi identificar as formas que são utilizadas da informação contábil pelo programa Crediamigo para conceder o crédito.

Questões do Bloco 2 (2.1 e 2.2).

Questão 2.1, refere-se ao tipo de informações que alimentam o processo de concessão de crédito. Com isso, de todos os entrevistados, 7 (sete) afirmaram serem as informações contábeis a parte mais importante para esse processo. E os demais afirmaram que, além da informação contábil, também são necessários outros tipos de informações não contábeis que não foram descritas. De forma que a informação contábil é responsável por esse processo. Como afirmam Nunes e Freitas (2002), que a informação contábil tem como função o fornecimento a seus usuários o aspecto real tanto da qualidade como da quantidade física e monetária da empresa, contribuindo para a tomada de decisões.

De acordo com a questão 2.2, foi verificada, que as informações contábeis financeiras decorrentes do Balanço Patrimonial e da Demonstração de Fluxo de Caixa que, auxiliam nas tomadas de decisão como: o limite de crédito a ser concedido para cada cliente; o risco assumido ao conceder o crédito; a capacidade de repagamento do tomador; e tipo e valor de garantia que pode ser solicitado, são informações consideradas indispensáveis, no processo de concessão de crédito, pelos funcionários do CrediAmigo.

4.3 INFORMAÇÕES LEVANTADAS NO PROCESSO DE DECISÃO DE CRÉDITO.

O objetivo destas questões foi verificar como as informações são utilizadas pelos coordenadores, assessores e administrativos do programa Crediamigo, se essas informações influenciam a tomada de decisão de concessão de crédito, se são utilizadas como ferramenta eficaz para redução do risco das operações. Se além da informação contábil utilizam outras informações que possam influenciar a tomada de decisão. Considerando-se que as principais informações contábeis utilizadas pelo Crediamigo são o Balanço Patrimonial e a demonstração de fluxo de caixa. Onde de acordo com Nunes (2006), o Balanço Patrimonial apresenta aquilo que a empresa tem e que pode utilizar na sua atividade. E segundo Silva (2012), a Demonstração de Fluxo de Caixa tem como característica principal as transações de movimentação de caixa, ou seja, a entrada e saída de valor monetário da atividade.

Questões do Bloco 3 (3.1 a 3.5)

Na questão 3.1, de acordo com os entrevistados as principais informações sobre clientes para decisão de crédito são os produtos e serviços vendidos. E na questão 3.2, onde as informações setoriais para a tomada de decisão são analisadas como estão os clientes do mesmo porte deles e verificado os dados sobre títulos protestados, concordatas e falências decretadas, cheques devolvidos, etc.

De acordo com a questão 3.3, as noções que orientam o processo de concessão de crédito, é através da verificação de risco, rentabilidade do programa e confiança. Na questão 3.4, no processo de demanda de crédito são analisados o risco e a rentabilidade. Já na questão 3.5, para o tomador de crédito, as noções que são consideradas na análise para a concessão do crédito são: o risco do tomador, a rentabilidade do tomador e da relação entre tomador e conessor.

4.4 UTILIZAÇÃO DAS INFORMAÇÕES CONTÁBEIS NO PROCESSO DE DECISÃO DE CRÉDITO.

O objetivo destas questões foi verificar a utilidade das informações contábeis no processo de decisão de crédito de acordo com o risco da operação e justificativa do uso de informação. Questões do Bloco 4 (4.1 a 4.4)

Na questão 4.1 demonstra como o programa Crediamigo analisa o processo de concessão da seguinte forma: capacidade, caráter, condições, confiança, colateral e histórico do cliente. Com relação à questão 4.2, os entrevistados consideram que as informações contábeis são utilizadas como melhor alternativa para estimar os indicadores de risco a respeito do crédito a ser concedido. Já na questão 4.3, afirma que as informações contábeis são percebidas pelos entrevistados como elementos de decisão de crédito e justificativa da decisão de concessão.

E na questão 4.4 demonstra-se que a finalidade das informações contábeis é oferecer uma visão global da relação com o cliente (em longo prazo).

De acordo com Securato e Famá (1997), a avaliação da concessão do crédito deve ser feita através de uma verificação detalhada do risco. Sendo também baseada na confiança, esperando que o devedor pague pelo que lhe foi fornecido.

CONCLUSÃO

O presente estudo teve como objetivo identificar as informações contábeis financeiras preponderantes utilizadas no processo de decisão de concessão de crédito. Além de verificar as formas de captação da informação através do fluxo de caixa e do balanço patrimonial e analisar quais os indicadores econômico-financeiros utilizados para avaliação do crédito pelo programa.

Foi constatado nessa pesquisa que a missão do Crediamigo com relação à oferta de crédito à seus clientes é facilitar, contribuir, promover e levar o desenvolvimento através do acesso ao crédito sem burocracia para melhoria na qualidade de vida dos microempreendedores, além de crescimento social e profissional.

De acordo com as informações obtidas nesse estudo, pode-se concluir que as informações contábeis são as principais fontes de alimentação do processo de concessão de crédito, informações estas que são extraídas do fluxo de caixa e balanço patrimonial que auxiliam na tomada de decisão quanto ao limite de crédito a ser concedido para cada cliente, o risco assumido ao conceder crédito, quanto à capacidade de repagamento do tomador e ao tipo de valor de garantia que pode ser solicitado. São essas as informações consideradas indispensáveis no processo de concessão de crédito pelo programa Crediamigo.

Sendo as principais informações sobre clientes para decisão de crédito através de produtos e serviços vendidos. Com relação às informações setoriais para tomada de decisão conclui-se que são analisados como estão os clientes do mesmo porte deles e a verificação de dados sobre títulos protestados, concordatas e falências decretadas, cheques

devolvidos, etc. Quanto às noções que orientam o processo de concessão de crédito é através da verificação do risco, da rentabilidade do programa e confiança através da qual se é concedido o crédito. Também sendo analisado no processo de demanda de crédito o risco e a rentabilidade.

Quanto ao tomador de crédito, as noções que são consideradas na análise para a concessão de crédito é o risco do tomador, a rentabilidade do tomador e a rentabilidade da relação.

Chegando as seguintes conclusões de que as informações contábeis são utilizadas como melhor alternativa para estimar os indicadores de risco a respeito do crédito a ser concedido, sendo percebido como elementos de decisão de crédito e justificativa da mesma, com a finalidade de oferecer uma visão global da relação à longo prazo com o cliente.

REFERÊNCIAS

ADAMOWICZ, Elizabeth Cristina; SAMPAIO, Maria Eugênia de Carvalho e Silva; BARBOSA, Angela Olandoski. *Reconhecimento de Padrões na Análise Econômico-Financeira de Empresas*. Curitiba-PR. 2002. Disponível em: <http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP2002_TR62_0913.pdf> Acesso em: 06 de maio de 2012.

BARDIN, L. *Análise de conteúdo*. 1979, Lisboa: Edições 70.

BRITO, Giovani Antonio Silva. ASSAF, Alexandre Neto. *Modelo de classificação de risco de crédito de empresas*. Rev. contab. finanç. v.19 n.46 São Paulo jan./abr. 2008. Acesso em: 06 de nov. 2011. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S151970772008000100003&lng=pt&nr=iso

BARONE, F. M. et al. *Introdução ao Microcrédito*. Texto para discussão, Brasília: 65 p, 2002. Disponível em: <<http://www.Portaldomicrocredito.org.br>> Acesso em: 07 de novembro de 2011.

CARVALHO, Fernanda Francisca Veras. *Expansão Territorial de um Programa de Microcrédito por meio de parceria Estado Terceiro Setor: O caso Viva Cred / Crediamigo*. Rio de Janeiro. 2010. Disponível em: Acesso em: <http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/6673/Fernanda%20Fca%20V%20Carvalho.pdf?sequence=1> 04 de junho de 2012.

CAMPOS, Augusto. *Fluxo de caixa: instrumento essencial para profissionais independentes*. 2008. Disponível em: <<http://www.efetividade.net/2008/01/09/fluxo-de-caixa-instrumento-essencial-para-profissionais-independentes/>> Acesso em: 07 de fevereiro de 2012.

CARVALHO, L. Nelson. *A Informação Contábil e o Mercado de Capitais*. Editora: Thomson. São Paulo, abril de 2002. Disponível em: http://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=rDuYvwfeGUAC&oi=fnd&pg=PP11&dq=informa%C3%A7%C3%A3o+cont%C3%A1bil&ots=GRI2JVYHz_&sig=HW1Ft_kYWdCr4evfR0nKyTPT6mA#v=onepage&q=informa%C3%A7%C3%A3o%20cont%C3%A1bil&f=false. Acesso em: 15 de março 2012.

Equipe CPCOM. *Balço Patrimonial – Conceitos Básicos*. Disponível em: <http://www.cpccon.eng.br/gestao-patrimonial/gestao-e-financas/balanco-patrimonial-conceitos-basicos/> Acesso em: 07 de fevereiro de 2012.

SGRECCIA, Giovana Milani. *A importância Estratégica do Microcrédito para o Desenvolvimento Econômico Brasileiro no Século XXI*. PUC- São Paulo. 2006. Disponível em: [http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/1d7b269b07fee04a03256eae005ec615/d60576a0a1649b3783257282004ea7c3/\\$FILE/NT00035062.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/1d7b269b07fee04a03256eae005ec615/d60576a0a1649b3783257282004ea7c3/$FILE/NT00035062.pdf) Acesso em: 10 de maio de 2012.

NITSCH, Manfred Manfred; SANTOS, Carlos A. *Da Repressão Financeira ao Microcrédito*. Revista de Economia Política, vol.21, nº4 (84), outubro-dezembro de 2001. Disponível em: <http://www.rep.org.br/pdf/84-10.pdf>. Acesso em: 18 de outubro de 2011.

INSTITUTO NORDESTE CIDADANIA: Crediamigo do Banco do Nordeste. *Curso de Formação de Assessores em Microfinanças*. Fortaleza, janeiro de 2011.

MARQUES, Wagner Luiz. *Fluxo de Caixa*. 1º Edição, 2010. Disponível em: <http://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=uu9XR2IE8MoC&oi=fnd&pg=PA3&dq=fluxo+de+caixa&ots=TAh834tEBV&sig=Wu7n95ZKY0uQBuC2o4JIFM5JDXM#v=onepage&q=fluxo%20de%20caixa&f=true> Acesso em: 06 de fevereiro de 2012.

MORANTE, Antonio Salvador. *Análise das Demonstrações Financeiras*. São Paulo. Editora: Atlas S.A., 2007.

MACÊDO, João Marcelo Alves. *et al. Informação Contábil: usuário interno, externo e o conflito distributivo*. Disponível em:

http://www.sergiomariz.com/mcc.uerj/index2.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=66&Itemid=51 . Acesso em: 14 de março de 2012 .

MARQUES, Vinicius Silveira. *Microcrédito no Rio de Janeiro: Uma Análise do Caso BNDS-Vivacred*. Salvador-BA, 2008. Disponível em:

<http://www.ufpe.br/ricontabeis/index.php/contabeis/article/viewFile/400/260> Acesso em: 03 de maio de 2012.

NERI, Marcelo. *Microcrédito, o mistério nordestino e o Grameem brasileiro: perfil e performance dos clientes do CrediAmigo*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008.

NERI, Marcelo Cortês. GIOVANINI, Fabiano da Silva. *Negócios Nanicos, Garantias e Acesso a Crédito*. Rio de Janeiro. 2005. Disponível em:

<http://www.scielo.br/pdf/rec/v9n3/v9n3a07.pdf> Acesso em: 15 de maio de 2012.

NERI, Marcelo Cortês; MEDRADO, André Luiz. *Experimentado Microcrédito: Uma Análise do Impacto do Crediamigo sobre Acesso ao Crédito*. Rio de Janeiro. 2005. Disponível em:

<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/952/2012.pdf?sequence=1>.

Acesso em: 11 de outubro 2011.

NUNES, Jane Daniele Sedrim. FREITAS, Luciana Queiroz de. *A importância da Informação Contábil de acordo com os parâmetros éticos*. 2002 Belo Horizonte-MG. Disponível em:

http://www.peritocontador.com.br/artigos/a_importancia_da_informacao_contabil.pdf.

Acesso em: 14 de abril de 2012.

NUNES, Paulo. *Conceito de Balanço Patrimonial*. 2006. Disponível em:

http://www.notapositiva.com/trab_professores/textos_apoio/contabilidade/02balacopatrimonial.htm Acesso em: 07 de fevereiro de 2012.

OLIVEIRA, Antonio Gonçalves de. *A Utilização das Informações Geradas pelo Sistema de Informação Contábil como subsídio aos Processos Administrativos nas Pequenas Empresas*. Disponível em:

http://www.fae.edu/publicador/conteudo/foto/28102003a_utilizacao_das_informacoes.pdf.

Acesso em: 15 de março de 2012.

PEREIRA, Helda Kelly. OLIVEIRA, Marcelle Colares. PONTE, Vera Maria Rodrigues. *Informações para prestação de contas e avaliação de desempenho de OSCIP's que operam com microcrédito: um estudo multicaso*. Vitória-ES. 2008. Disponível em:

<http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=123016560005> Acesso em: 15 de

maio de 2012.

Programa de Crédito Produtivo Popular. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. Acesso em: 07 de nov. 2011. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br>

RIBEIRO, Daniel de Araújo. *Microcrédito como Meio de Desenvolvimento Social*. Nova Lima, 2009. Disponível em: Acesso em:

SOARES, Ricardo Brito; BARRETO, Flávio Ataliba; AZEVEDO, Marcelo Teixeira. *Condicionantes da Saída da Pobreza com Microcrédito: O Caso dos Clientes do Crediamigo*. 2010. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/ee/v41n1/05.pdf>. Acesso em: 06 de maio de 2012.

SECURATO, José Roberto. FAMÁ, Rubens. *Um procedimento para a decisão de crédito pelos bancos*. Rev. adm. contemp. vol.1 no.1 Curitiba jan./abr. 1997. Acessado no dia 07/11/2011 em:

http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S141565551997000100006&lng=pt&nr=iso

SILVA, Amado Francisco da. *Fluxo de Caixa*. Disponível em:

<http://www.metodista.br/ppc/revista-ecco/revista-ecco-01/fluxo-de-caixa> Acesso em: 07 de fevereiro de 2012.

TRAPP, Adriana C. Garcia. CORRAR Luiz J. *Avaliação e Gerenciamento do Risco Operacional no Brasil: Análise de Caso de Uma Instituição Financeira de Grande Porte*. R.

Cont. Fin. – USP, São Paulo, n. 37, p. 24 – 36, Jan./Abr. 2005. Disponível em:

<http://www.scielo.br/pdf/rcf/v16n37/v16n37a02.pdf> Acesso em: 06 de novembro de 2011.

YAMAMOTO, Marina Mitiyo; SALOTTI, Bruno Meirelles. *Informação Contábil: Estudos Sobre a sua Divulgação no Mercado de Capitais*. São Paulo: Editora Atlas S.A, 2006.

APÊNDICE

QUESTIONÁRIO LEVANTADO PARA COLETA DE DADOS

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPOS- V POETA PINTO DO MONTEIRO
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E EXATAS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**



QUESTIONÁRIO PARA PESQUISA

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

BLOCO 1 – Características da instituição financeira e do entrevistado.

Questão 1.1 – Função do entrevistado

- Coordenador
- Assessor ou Agente de Crédito
- Administrativo

Questão 1.2 – Há quanto tempo o programa Crediamigo atua no mercado?

- 0 a 5 anos
- 6 a 10 anos
- 11 a 15 anos
- Mais de 15 anos

Questão 1.3 – Qual a missão do Crediamigo quanto à oferta de crédito aos seus clientes?

Questão 1.4 – Quem são os principais clientes do programa Crediamigo?

Questão 1.5 – Qual o grau de escolaridade do entrevistado do programa Crediamigo?

Questão 1.6 – Qual a formação do entrevistado do programa Crediamigo?

BLOCO 2 – Informações contábeis financeiras na concessão de crédito.

Questão 2.1 - Que tipo de informações alimentam o processo de concessão de crédito?

- Informações Contábeis
- Informações não contábeis
- Ambas

Questão 2.2 – As informações contábeis financeiras decorrentes do Balanço Patrimonial e da Demonstração do Fluxo de Caixa auxiliam nas seguintes tomadas de decisões:

- Limite de crédito a ser concedido para cada cliente.
- Risco assumido ao conceder crédito para um cliente adimplente e outro inadimplente.
- Impacto individual desse risco na carteira de crédito.
- Tipo e valor de garantia que deve ser solicitado.
- Capacidade de repagamento do tomador.
- Melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder.

BLOCO 3 – Informações levantadas no processo de decisão de crédito.

Questão 3.1 – O Crediamigo levanta as seguintes informações sobre clientes para a tomada de decisão de crédito?

- Quantos sócios e formação.
- Produtos e serviços vendidos.
- Qual o potencial de compra dos produtos industrializados pela empresa tomadora.
- Qual a área geográfica atendida pela empresa cliente .
- Qual o crescimento nos últimos anos.

Questão 3.2 – O Crediamigo levanta as seguintes informações setoriais para a tomada de decisão

- Qual a participação de mercado do concorrente no cliente
- Qual o preço médio do concorrente
- Os produtos do cliente são exportados
- Como estão os clientes do mesmo porte dele

() Dados sobre títulos protestados, concordatas e falências decretadas, cheques devolvidos etc.

Questão 3.3 - Quais as noções orientam o processo de concessão de crédito no programa crediamigo?

- () Risco
- () Rentabilidade do programa
- () Confiança
- () Justificativa

Questão 3.4 Para o crédito demandado, quais as noções são consideradas na análise para a sua concessão ao cliente?

- () Risco
- () Rentabilidade
- () Justificativa

Questão 3.5 - Para o Tomador de crédito, quais as noções são consideradas na análise para a concessão do crédito?

- () Risco do tomador
- () Rentabilidade da relação
- () Rentabilidade do tomador
- () Confiança no tomador
- () Justificativa pelo tomador

BLOCO 4 – Utilidade das informações contábeis no processo de decisão de crédito.

Questão 4.1 – Liste de forma hierárquica as informações consideradas úteis no processo de concessão de crédito pelo Crediamigo.

1. _____.
2. _____.
3. _____.
4. _____.
5. _____.

Questão 4.2 – Quais fontes de informações são utilizadas para estimar melhor os indicadores de risco a respeito do crédito a ser concedido?

- () Relatórios contábeis
- () Outros relatórios (não contábeis) _____

Questão 4.3 – As informações contábeis são percebidas pelos coordenadores, assessores e administrativos do Crediamigo como:

- Elementos de justificativa da decisão de crédito
- Elementos de decisão de crédito
- Outros _____

Questão 4.4 – Quais as finalidades das informações contábeis no processo de concessão de crédito?

- auxílio na previsão de falência
- Visão global da relação com o cliente (longo prazo)
- Outros _____

ANEXOS

ANEXO – A

BLOCO 1 – CARACTERÍSTICAS DA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA E DO ENTREVISTADO

ENTREVISTADO	FUNÇÃO	ENTREVISTADO	FUNÇÃO
01	Assessor de Crédito	07	Coordenador
02	Assessor de Crédito	08	Assessor de Crédito
03	Assessor de Crédito	09	Administrativo
04	Administrativo	10	Assessor de Crédito
05	Administrativo	11	Coordenador
06	Assessor de Crédito		

QUESTÃO 1.1

ENTREVISTADO	TEMPO DE ATUAÇÃO DO PROGRAMA CREDIAMIGO NO MERCADO	MISSÃO DO CREDIAMIGO QUANTO À OFERTA DE CRÉDITO AOS SEUS CLIENTES
01	11 a 15 anos	<i>“Facilitar acesso do crédito aos microempreendedores e proporcionar</i>

		<i>desenvolvimento.”</i>
02	11 a 15 anos	<i>“Contribuir para a inclusão e o desenvolvimento sociocultural e econômico das pessoas, potencializando a força coletiva, promovendo cidadania.”</i>
03	0 a 05 anos	<i>“Promover a melhoria na vida dos nossos clientes e familiares, gerando novas oportunidades de negócios.”</i>
04	11 a 15 anos	<i>“Levar o desenvolvimento aos microempreendedores, com um crédito de fácil acesso e sem burocracia.”</i>
05	11 a 15 anos	<i>“Contribuir para o desenvolvimento microempresarial mediante a oferta de serviços financeiros e de assessoria empresarial.”</i>
06	0 a 05 anos	<i>“Contribuir para melhoria de vida dos microempreendedores.”</i>
07	11 a 15 anos	<i>“oferecer crédito aos microempreendedores sem burocracia, com o objetivo de desenvolver seus comércios e serviços.”</i>
08	11 a 15 anos	<i>“Proporcionar crescimento para os microempreendedores.”</i>
09	11 a 15 anos	<i>“proporcionar um crescimento pessoal e profissional.”</i>
10	Mais de 15 anos	<i>“Ofertar crédito de maneira rápida e fácil aos microempreendedores, objetivando uma melhoria e vida.”</i>
11	11 a 15 anos	<i>“Contribuir para o desenvolvimento do setor microempresarial através de serviços financeiros.”</i>

QUESTÕES 1.2 E 1.3

ENTREVISTADO	PRINCIPAIS CLIENTES DO PROGRAMA	ESCOLARIDADE DO ENTREVISTADO	FORMAÇÃO DO ENTREVISTADO
01	<i>“Microempreendedores”</i>	2º grau completo	2º grau completo; Metodologia; Comunidade.
02	<i>“Microempreendedores”</i>	2º grau completo	Téc. Em contabilidade; Metodologia.
03	<i>“Nossos potenciais clientes são pequenos comerciantes informais de baixa renda e beneficiários do bolsa família.”</i>	3º grau cursando	Metodologia; Comunidade.
04	<i>“Comerciantes ambulantes ou fixo, prestadores de serviços (cabeleireira, moto-táxi, taxistas e outros).”</i>	Ensino superior cursando	Ensino médio; Metodologia; Rotinas Administrativas.
05	<i>“microempreendedores formais e informais.”</i>	Superior incompleto	Técnico em Informática; Metodologia em microfinanças
06	<i>“Pequenos e médios empreendedores e prestadores de serviços.”</i>	2º grau completo	Metodologia; Comunidade
07	<i>“Pequenos, Médios e Microempreendedores.”</i>	Ensino Médio, Técnico em	Técnico em Contabilidade;

		Contabilidade e Superior cursando.	Metodologia; Comunidade; Formação de Coordenador e Curso de Vendas e Cobranças.
08	<i>“Comerciantes, ambulantes e prestadores de serviços.”</i>	2º grau completo	Ensino Médio Completo; Comunidade e Metodologia Financeira.
09	<i>“Micro e pequenos empreendedores.”</i>	Mestrado cursando	Metodologia; Rotinas administrativas; Sócio Ambiental; Graduação em Geografia; Introdução ao meio ambiente; Informática; Desenvolvimento e meio ambiente.
10	<i>“microempreendedores, sendo sua maioria atuante no mercado informal.”</i>	Superior cursando	Nível técnico e Médio.
11	<i>“Clientes de baixa renda, que não estão incluso no mercado de trabalho formal.”</i>	Superior incompleto	Ensino médio; Administração cursando.

QUESTÕES 1.4, 1.5 E 1.6

ANEXO – B

BLOCO 2 – INFORMAÇÕES CONTÁBEIS FINANCEIRAS NA CONCESSÃO DE CRÉDITO

ENTREVISTADO	QUE TIPO DE INFORMAÇÕES ALIMENTAM O PROCESSO DE CONCESSÃO DE CRÉDITO?	AS INFORMAÇÕES CONTÁBEIS FINANCEIRAS DECORRENTES DO BALANÇO PATRIMONIAL E DA DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA AUXILIAM NAS SEGUINTE TOMADAS DE DECISÕES:
01	Informações Contábeis	Limite de crédito a ser concedido para cada cliente; Capacidade de repagamento do tomador.
02	Informações Contábeis	Limite de crédito a ser concedido para cada cliente; Risco assumido ao conceder crédito para um cliente adimplente e outro inadimplente; Capacidade de repagamento do tomador.
03	Informações Contábeis e Informações não Contábeis.	Limite de crédito a ser concedido para cada cliente.
04	Informações Contábeis e	Limite de crédito a ser concedido

	Informações não Contábeis.	para cada cliente; Tipo e valor de garantia que deve ser solicitado.
05	Informações Contábeis e Informações não Contábeis	Limite de crédito a ser concedido para cada cliente; Tipo e valor de garantia que deve ser solicitado; Capacidade de pagamento do tomador; Melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder.
06	Informações Contábeis	Limite de crédito a ser concedido para cada cliente; Risco assumido ao conceder crédito para um cliente adimplente e outro inadimplente; Impacto individual desse risco na carteira de crédito; Tipo e valor de garantia que deve ser solicitado; Capacidade de pagamento do tomador; Melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder.
07	Informações Contábeis	Limite de crédito a ser concedido para cada cliente; Capacidade de pagamento do tomador; Melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder.
08	Informações Contábeis	Limite de crédito a ser concedido para cada cliente; Capacidade de pagamento do tomador; Melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder.

09	Informações Contábeis e Informações não Contábeis.	Limite de crédito a ser concedido para cada cliente; Risco assumido ao conceder crédito para um cliente adimplente e outro inadimplente; Tipo e valor de garantia que deve ser solicitado; Capacidade de pagamento do tomador.
10	Informações Contábeis	Limite de crédito a ser concedido para cada cliente.
11	Informações Contábeis	Limite de crédito a ser concedido para cada cliente; Risco assumido ao conceder crédito para um cliente adimplente e outro inadimplente; Impacto individual desse risco na carteira de crédito; Capacidade de pagamento do tomador.

QUESTÕES 2.1 E 2.2

ANEXO – C

BLOCO 3 – INFORMAÇÕES LEVANTADAS NO PROCESSO DE DECISÃO DE CRÉDITO

ENTREVISTADO	O CREDIAMIGO LEVANTA AS SEGUINTESS INFORMAÇÕES SOBRE CLIENTES PARA TOMADA DE DECISÃO DE CRÉDITO?	O CREDIAMIGO LEVANTA AS SEGUINTESS INFORMAÇÕES SETORIAIS PARA A TOMADA DE DECISÃO	QUAIS AS NOÇÕES ORIENTAM O PROCESSO DE CONCESSÃO DE CRÉDITO NO PROGRAMA CREDIAMIGO?
01	Quantos sócios e formação; Produtos e serviços vendidos.	Como estão os clientes do mesmo porte deles; Dados sobre títulos protestados, concordatas e falências decretadas, cheques devolvidos etc.	Risco; Confiança.
02	Produtos e serviços vendidos.	Dados sobre títulos protestados, concordatas e	Rentabilidade do programa; Confiança.

		falências decretadas, cheques devolvidos etc.	
03	Produtos e serviços vendidos.	Como estão os clientes do mesmo porte dele	Confiança
04	Produtos e serviços vendidos.	Como estão os clientes do mesmo porte dele	Rentabilidade do programa; Confiança
05	Produtos e serviços vendidos; Qual o potencial de compra dos produtos industrializados pela empresa tomadora; Qual a área geográfica pela empresa cliente.	Dados sobre títulos protestados, concordatas e falências decretadas, cheques devolvidos etc.	Rentabilidade do programa; Confiança; justificativa.
06	Quantos sócios e formação; Produtos e serviços vendidos; Qual o crescimento nos últimos anos.	Qual a participação de mercado do concorrente no cliente; Dados sobre títulos protestados, concordatas e falências decretadas, cheques devolvidos etc.	Risco; Rentabilidade do programa; Confiança; Justificativa.
07	Produtos e serviços vendidos.	Como estão os clientes do mesmo	Risco; Confiança.

		porte dele	
08	Produtos e serviços vendidos; Qual o crescimento nos últimos anos.	Como estão os clientes do mesmo porte dele	Confiança.
09	Produtos e serviços vendidos; Qual o crescimento nos últimos anos.	Dados sobre títulos protestados, concordatas e falências decretadas, cheques devolvidos etc.	Risco; Rentabilidade.
10	Produtos e serviços vendidos.	Como estão os clientes do mesmo porte dele.	Confiança
11	Produtos e serviços vendidos; Qual o potencial de compra dos produtos industrializados pela empresa tomadora; Qual o crescimento nos últimos anos.	Qual o preço médio do concorrente.	Risco; Confiança

Questões 3.1, 3.2 e 3.3

ENTREVISTADO	PARA O CREDITO DEMANDADO, QUAIS AS NOÇÕES SÃO CONSIDERADAS NA ANÁLISE PARA A CONCESSÃO DO	PARA O TOMADOR DE CRÉDITO, QUAIS AS NOÇÕES SÃO CONSIDERADAS NA ANÁLISE PARA A
---------------------	--	--

	CRÉDITO?	CONCESSÃO DO CRÉDITO?
01	Risco; Rentabilidade	Risco do tomador; Rentabilidade do tomador.
02	Risco; Rentabilidade	Rentabilidade da relação; Rentabilidade do tomador.
03	Rentabilidade	Rentabilidade da relação
04	Risco	Risco do tomador.
05	Risco; Rentabilidade	Risco do tomador; Rentabilidade do tomador; Confiança no tomador.
06	Risco; Rentabilidade	Risco do tomador; Rentabilidade do tomador; Confiança no tomador.
07	Risco; Rentabilidade	Rentabilidade da relação; Rentabilidade do tomador.
08	Risco; Rentabilidade	Rentabilidade do tomador.
09	Risco	Risco do tomador; Confiança no tomador.
10	Rentabilidade	Rentabilidade da relação
11	Risco	Confiança no tomador

Questões 3.4 e 3.5

ANEXO – D

BLOCO 4 – UTILIDADES DAS INFORMAÇÕES CONTÁBEIS NO PROCESSO DE DECISÃO DE CRÉDITO

ENTREVISTADO	LISTE DE FORMA HIERÁRQUICA AS INFORMAÇÕES CONSIDERADAS ÚTEIS NO PROCESSO DE COCESSÃO DE CRÉDITO PELO CREDIAMIGO.	QUAIS FONTES DE INFORMAÇÕES SÃO UTILIZADAS PARA ESTIMAR MELHOR OS INDICADORES DE RISCO A RESPEITO DO CRÉDITO A SER CONCEDIDO?
01	1 – Caráter; 2 – Capacidade; 3 – Capital; 4 – Condições; 5 – Colateral.	Relatórios contábeis; Informações não contábeis.
02	1 – Capacidade; 2 – Caráter; 3 – capital; 4 – Condição; 5 – Colateral.	Relatórios contábeis.
03	1 – Capacidade; 2 – Condição; 3 – Coobrigado; 4 – Caráter; 5 - Confiança.	Relatórios contábeis.
04	1 – Capacidade de pagamento; 2 - Risco; 3 – Entorno do comércio; 4 –	Relatórios contábeis.

	Grau de solidariedade; 5 – Tempo de programa.	
05	1 – Caráter; 2 – Capacidade; 3 – Capital; 4 – Colateral; 5 – Condições.	Relatórios contábeis.
06	1 – Transparência; 2 – Fluxo de caixa; 3 – Orientação ao crédito; 4 – capacidade; 5 – Caráter.	Relatórios contábeis.
07	1 – histórico do cliente; 2 – Formação do grupo solidário; 3 – Tempo de atividade; 4 – levantamento financeiro; 5 – Proximidade dos comércios.	Relatórios contábeis; Informações de terceiros.
08	1 – Histórico do cliente; 2 – Referências; 3 – Tempo de atividade; 4 – Grau de confiança entre o grupo; 5 – Movimentação financeira da atividade.	Relatórios contábeis; Informações.
09	1 – Garantia; 2 – Capacidade; 3 – Risco; 4 – Patrimônio; 5 – Valor.	Relatórios contábeis.
10	1 – Empreendedor; 2 – confiança; 3 – rentabilidade; 4 – Estabilidade; 5 – Crescimento.	Relatórios contábeis.
11	1 – Capital; 2 – Capacidade; 3 – Caráter; 4 - Colateral; 5 – Condições.	Referencias pessoais.

Questões 4.1 e 4.2

ENTREVISTADO	AS INFORMAÇÕES CONTÁBEIS SÃO PERCEBIDAS PELOS COORDENADORE, ASSESSORES E ADMINISTRATIVOS DO CREDIAMIGO COMO:	QUAIS AS FINALIDADES DAS INFORMAÇÕES CONTÁBEIS NO PROCESSO DE CONCESSÃO DE CRÉDITO?
01	Elementos de decisão de crédito.	Visão global da relação com o cliente (longo prazo).
02	Elementos de decisão de crédito.	Visão global da relação com o cliente (longo prazo).
03	Elementos de decisão de crédito.	Visão global da relação com o cliente (longo prazo).
04	Elementos de decisão de crédito.	Visão global da relação com o cliente (longo prazo).
05	Elementos de decisão de crédito.	Visão global da relação com o cliente (longo prazo).
06	Elementos de decisão de crédito.	Análises para crédito.
07	Elementos de justificativa da decisão de crédito.	Visão global da relação com o cliente (longo prazo).
08	Elementos de decisão de crédito.	Visão global da relação com o cliente (longo prazo).

		prazo).
09	Elementos de justificativa da decisão de crédito.	Visão global da relação com o cliente (longo prazo).
10	Elementos de justificativa da decisão de crédito.	Visão global da relação com o cliente (longo prazo).
11	Elementos de justificativa da decisão de crédito.	Visão global da relação com o cliente (longo prazo); Auxílio na previsão de falência.

QUESTÕES 4.3 E 4.4

Banco do Nordeste



CADASTRO DE CLIENTE

AMIGO
PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DO BANCO DO NORDESTE

Data

I - Dados do Empreendedor

Nome		Apelido	
CPF	Data de Nascimento	Local de Nascimento	Sexo <input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> Feminino
RG / Órgão Expedidor / Data de Expedição		Estado Civil <input type="checkbox"/> Solteiro <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/> Separado <input type="checkbox"/> Viúvo	
Nome da Mãe		Nome do Pai	
Profissão	Escolaridade	Telefone	Celular
Endereço Residencial (Rua, nº, Complemento)			
Bairro / Município	CEP	Tipo de Residência <input type="checkbox"/> Própria <input type="checkbox"/> Alugada <input type="checkbox"/> Emprestada <input type="checkbox"/> Mora c/ Familiares	
Ponto de Referência / Ônibus para acesso ao local			

Como o cliente soube da existência do Crediamigo?

- | | | |
|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> Televisão | <input type="checkbox"/> Adesivos | <input type="checkbox"/> Parceria com Associações Comunitárias / ONG's |
| <input type="checkbox"/> Rádio | <input type="checkbox"/> Indicação de funcionário do Banco | <input type="checkbox"/> Feiras |
| <input type="checkbox"/> Propaganda em ônibus | <input type="checkbox"/> Carro / bicicleta / moto de som | <input type="checkbox"/> Indicação de Clientes |
| <input type="checkbox"/> Cartaz em pontos populares | <input checked="" type="checkbox"/> Promoção do Assessor de Crédito | <input type="checkbox"/> Palestra informativa / eventos |
| <input type="checkbox"/> Painel em parada de ônibus | <input type="checkbox"/> Parceria com Prefeituras | <input type="checkbox"/> Outdoor |

(Preenchimento obrigatório, caso trabalhem no mesmo negócio)

Nome do Cônjuge		CPF
RG / Órgão Expedidor / Data de Expedição	Data de Nascimento	Local de Nascimento
Nome da Mãe		Nome do Pai
Nome do Sócio		CPF
RG / Órgão Expedidor / Data de Expedição	Data de Nascimento	Local de Nascimento
Nome da Mãe		Nome do Pai

(Preenchimento obrigatório, caso seja cliente do Crediamigo Comunitário)

Renda Mensal Familiar	Rendas Consideradas <input type="checkbox"/> Atividade <input type="checkbox"/> Emprego / Serviços <input type="checkbox"/> Programas Assistenciais <input type="checkbox"/> Outras Rendas
-----------------------	---

II - Nome do Beneficiário

Nome do beneficiário do seguro prestamista	Grau de Parentesco	CPF
--	--------------------	-----

III - Dados do Micronegócio

Nome de Fantasia		Atividade	
Setor de Atividade <input type="checkbox"/> Comércio <input type="checkbox"/> Indústria <input type="checkbox"/> Serviço	Mês/Ano do início da atividade	CNPJ (Caso possua registro formal)	Telefone do Negócio
Endereço do Negócio (Rua nº, Complemento)			
Bairro / Município	CEP		
Ponto de Referência / Ônibus para acesso ao local			

BNB - 501.004-7 - 06/2008

(Os campos do quadro abaixo deverão ser preenchidos exclusivamente pelo Assessor de Crédito)

Nível de estruturação do negócio				
<input type="checkbox"/> Subsistência	<input type="checkbox"/> Acumulação simples	<input type="checkbox"/> Acumulação ampliada		
Estrutura Física do Negócio				
<input type="checkbox"/> Barraca ou Banca	<input type="checkbox"/> Unidade móvel	<input type="checkbox"/> Ponto comercial	<input type="checkbox"/> Serviço em domicílio	<input type="checkbox"/> Atividade na própria casa
Negócio em:		Se alugado, Tempo no local	Contrato até	
<input type="checkbox"/> Ponto próprio	<input type="checkbox"/> Alugado			
Outro Negócio		Se afirmativo qual? (Atividade / Setor de Atividade):		Em caso de Unidade Móvel, local e dias
<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não			
Observações Outro Negócio (Endereço, Mês/Ano início)				
Controles				
Administrativos		Vendas		
<input type="checkbox"/> Não tem	<input type="checkbox"/> Precário	<input type="checkbox"/> Satisfatório	<input type="checkbox"/> Bom	(prazo de pagamento) <input type="checkbox"/> A vista <input type="checkbox"/> 15-30 dias <input type="checkbox"/> 31-60 dias <input type="checkbox"/> + de 60 dias
Frequência de compras		Local de compras		
<input type="checkbox"/> Diário	<input type="checkbox"/> Semanal	<input type="checkbox"/> Quinzenal	<input type="checkbox"/> Mensal	<input type="checkbox"/> Varejo <input type="checkbox"/> Atacado <input type="checkbox"/> Fábrica <input type="checkbox"/> Produtor
Número de pessoas que ajudam na renda familiar		Número de pessoas que residem na unidade familiar		Número de familiares que trabalham no micronegócio
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

IV - Declaração de Endereço (somente para clientes que não apresentarem Comprovante de Residência em seu nome)

Eu, _____
(nome completo e qualificação do signatário), declaro, pela presente, para todos os fins de direito e sob as penas da lei, que resido em _____
(endereço inclusive a localidade, denominação de logradouros e propriedades rurais etc.).

Local: _____ Data: ____/____/____

Assinatura do Cliente

V - Declaração Detentores de Funções Públicas / Autorização de Consulta ao SCR

1) Declaro, nos termos da Circular 3.339 do Banco Central do Brasil, que () ME ENQUADRO ou () NÃO ME ENQUADRO em pelo menos uma das situações abaixo, atualmente ou nos últimos 5 (cinco) anos:

a) Cliente brasileiro

I - Detentor de mandatos eletivos dos Poderes Executivo e Legislativo da União;

II - Ocupante de cargo, no Poder Executivo da União: de ministro de estado ou equiparado; de natureza especial ou equivalente; de presidente, vice-presidente e diretor, ou equivalentes, de autarquias, fundações públicas, empresas públicas ou sociedades de economia mista; do Grupo Direção e Assessoramento Superiores - DAS, nível 6, e equivalentes;

III - Membro do Conselho Nacional de Justiça do Supremo Tribunal Federal e dos Tribunais superiores;

IV - Membro do Conselho Nacional do Ministério Público, Procurador-Geral da República, Vice-Procurador Geral da República; Procurador Geral do Trabalho, Procurador Geral da Justiça Militar, Subprocurador-Geral da República; Procurador-Geral de Justiça dos estados e do Distrito Federal;

V - Membro do Tribunal de Contas da União; Procurador-Geral do Ministério Público junto ao Tribunal de Contas da União;

VI - Governador de estado ou Distrito Federal, Presidente de tribunal de justiça, de assembleia legislativa e de câmara distrital; presidente de tribunal e de conselho de contas de estado, de municípios e do Distrito Federal;

VII - Prefeito e presidente de câmara municipal de capitais de estados;

VIII - pessoa com grau de parentesco na linha direta até o primeiro grau: cônjuge, companheiro(a); enteado(a) de umas das pessoas na condição listada nos tópicos I a VII.

b) Cliente Estrangeiro: detentor de importantes funções públicas em país estrangeiro, tais como: chefe de estado ou de governo; político de alto nível; alto servidor dos poderes públicos; magistrado ou militar de alto nível; dirigente de empresa pública; dirigente de partido político.

(2) Autorizo o Banco do Nordeste do Brasil S.A. a consultar no Sistema de Informações de Crédito (SCR), no sítio do Banco Central do Brasil na Internet, nos moldes da legislação em vigor, sobre todos os dados ali constantes a meu respeito, relativamente a financiamentos, empréstimos, descontos, adiantamentos e quaisquer outras modalidades de operação de crédito de minha responsabilidade perante quaisquer instituições financeiras e outras instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil.

3) Responsabilizo-me, sob penas da lei, pela veracidade das informações prestadas por mim neste formulário.

Local: _____ Data: ____/____/____

Assinatura do Cliente

VI - Registro de Alterações Cadastrais

Data	Telefone	Data	Celular
Data	Telefone	Data	Celular
Data	Endereço Residencial (Rua, nº, Complemento)		
Bairro / Município	CEP	Tipo de Residência	
		<input type="checkbox"/> Própria <input type="checkbox"/> Alugada <input type="checkbox"/> Emprestada <input type="checkbox"/> Mora c/ Familiares	
Data	Nível de estruturação do negócio	<input type="checkbox"/> Subsistência <input type="checkbox"/> Acumulação simples <input type="checkbox"/> Acumulação ampliada	
Data	Nível de estruturação do negócio	<input type="checkbox"/> Subsistência <input type="checkbox"/> Acumulação simples <input type="checkbox"/> Acumulação ampliada	
Data	Nível de estruturação do negócio	<input type="checkbox"/> Subsistência <input type="checkbox"/> Acumulação simples <input type="checkbox"/> Acumulação ampliada	

Banco do Nordeste**QUALIFICAÇÃO DE CARÁTER
CRÉDITO INDIVIDUAL****CRÉDITO AMIGO**
PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DO BANCO DO NORDESTE

Data

Cliente

	Pontos	Pontos
1. Referências Bancárias ou Comerciais		
Bem referido	3	<input type="checkbox"/>
Sem referências	2	
Regular	0	
Ruins	negar	
2. Referências de Vizinhos ou do Grupo		
Boas	5	<input type="checkbox"/>
Sem referências	1	
Regulares	0	
Ruins	negar	
3. Referências Pessoais		
Boas	2	<input type="checkbox"/>
Sem referências	1	
Ruins	negar	
4. Organização dos Negócios		
Bem organizado	3	<input type="checkbox"/>
Mediamente organizado	1	
Desorganizado	0	
5. Organização da Casa		
Residência bem organizada	3	<input type="checkbox"/>
Residência mediamente organizada	1	
Residência desorganizada	0	
6. Impressões do Assessor		
Excelente	4	<input type="checkbox"/>
Boa	3	
Regular	0	
Má	negar	
7. Transparência na informação		
Total	3	<input type="checkbox"/>
Mediana	1	
Pouca	0	
Dificuldade para obter	negar	
8. Tempo do negócio (no mesmo lugar)		
Mais de 5 anos	3	<input type="checkbox"/>
Entre 2 e 5 anos	2	
9. Mercado e Atividade Desenvolvida		
Mercado bom, muitos clientes, vendas estáveis, etc.	4	<input type="checkbox"/>
Mercado regular, vendas oscilantes	1	
Mercado ruim (instável, poucos clientes, etc.)	negar	
TOTAL		Somatória de pontos dos itens 1 a 9
Escala (para a média) 25 - 30 = 70% da cap. pagto. 19 - 25 = 60% da cap. pagto. 10 - 18 = 50% da cap. pagto. Menos de 10 = Negar		Nota Caráter Obtida (%)

BNB - 501.005-5 - 03/2008

Cód. s320: 375



Unidade

Assessor de Crédito

Na cidade de _____ aos _____ dias do mês de _____ de 200____, às _____ horas, nos reunimos com o firme e leal propósito de constituirmos um GRUPO SOLIDÁRIO para participar do CREDIAMIGO do Banco do Nordeste e cumprir fielmente o objetivo de crescimento econômico e social do grupo e dar garantia um aos outros no compromisso adquirido, **conforme Art. 283 do Código Civil, que estabelece: "O Devedor que satisfaz a dívida por inteiro tem direito a exigir de cada um dos co-devedores a sua quota, dividindo-se igualmente por todos a do insolvente..."**. Faz-se constar que nos comprometemos a aplicar o crédito em nossas atividades, com finalidades produtivas, e que constituímos o grupo solidário com o nome _____, e é eleito como coordenador do grupo o(a) Sr(a) _____.

Como Grupo Solidário solicitamos um crédito

Valor

Nº de Parcelas

Valor / Parcela

Periodicidade

Quinzenal

Mensal

Pessoas que formam o Grupo Solidário, valores solicitados individualmente e assinaturas:

Cliente 1	Valor Solicitado	Polegar Direito
Assinatura		
Cliente 2	Valor Solicitado	Polegar Direito
Assinatura		
Cliente 3	Valor Solicitado	Polegar Direito
Assinatura		
Cliente 4	Valor Solicitado	Polegar Direito
Assinatura		

Pessoas que formam o Grupo Solidário, valores solicitados individualmente e assinaturas (continuação):

Ciente 5	Valor Solicitado	Polegar Direito
Assinatura		
Ciente 6	Valor Solicitado	Polegar Direito
Assinatura		
Ciente 7	Valor Solicitado	Polegar Direito
Assinatura		
Ciente 8	Valor Solicitado	Polegar Direito
Assinatura		
Ciente 9	Valor Solicitado	Polegar Direito
Assinatura		
Ciente 10	Valor Solicitado	Polegar Direito
Assinatura		



Data _____

Coordenador do Grupo _____

Nº Número de integrantes do grupo

Pontos	Pontos Grupais						
1. Concentração dos Negócios							
Raio menos de 300 metros	3	<input type="checkbox"/>	X	N	<input type="checkbox"/>	Total	
Raio de 301 a 1000 metros	2						
Raio acima de 1000 metros	0						
2. Referências do Grupo							
Excelentes	4	<input type="checkbox"/>	X	N	<input type="checkbox"/>	Total	
Boas	3						
Regulares	2						
Más	negar						
3. Garantia Solidária (Amizade / Confiança)							
Excelente	4	<input type="checkbox"/>	X	N	<input type="checkbox"/>	Total	
Boa	3						
Regular	2						
Má	0						
4. Impressões do Assessor							
Excelente	3	<input type="checkbox"/>	X	N	<input type="checkbox"/>	Total	
Boa	2						
Regular	1						
Má	negar						
5. Referências Pessoais							
Boas	2	Pontos Individuais					
Regulares	1	1	2	3	4	5	Soma
Más	0	6	7	8	9	10	
6. Organização dos Negócios							
Bem organizado	3	Pontos Individuais					
Mediamente organizado	1	1	2	3	4	5	Soma
Desorganizado	0	6	7	8	9	10	
7. Transparência na informação							
Total	3	Pontos Individuais					
Mediana	1	1	2	3	4	5	Soma
Pouca	0	6	7	8	9	10	
Dificuldade para obter	negar						
8. Tempo do negócio (no mesmo lugar)							
Mais de 2 anos	3	Pontos Individuais					
Entre 1 e 2 anos	2	1	2	3	4	5	Soma
Menos de 1 ano	negar	6	7	8	9	10	
TOTAL		Somatória de pontos dos itens 1 a 8					
Escala (para a média) 20 - 25 = 70% da cap. pagto. 17 - 19 = 60% da cap. pagto. 15 - 17 = 50% da cap. pagto. Menos de 15 = Negar							
Média do Grupo (Total dividido por N)							
Nota Caráter Obtida (%)							

BNB - 501.009-8 - 03/2008

**Banco do
Nordeste**



**LEVANTAMENTO FINANCEIRO
PRIMEIRO EMPRÉSTIMO
CRÉDITO SOLIDÁRIO**

CRÉDITO AMIGO
PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DO BANCO DO NORDESTE

Coordenador do Grupo

Bairro / Município

Data

I - CLIENTES

Atividade

II - FLUXO DE CAIXA

Receitas Operacionais (Recebimento de vendas)

Custo das Mercadorias Vendidas
(CMV) = (Pagamento com materiais)

Lucro Bruto (Receitas Operacionais - CMV)

Total dos Custos Operacionais

- Pagamento de Pessoal

- Pagamento de transportes, fretes,
combustível, manutenção de veículos...

- Água, luz e telefone

- Tributos (impostos, taxas, contribuições)

- Outros (demais custos e empréstimos do negócio,
inclusive Crediamigo)

Lucro Operacional (Lucro Bruto - Custo Operacional)

Outras Receitas não Operacionais
(Família, aposentadoria, etc)

Outras Despesas não Operacionais

Outras Despesas da Família
(Educação, alimentação, saúde)

Outros Pagamentos Pessoais

Capacidade de Pagamento Mensal (Lucro Operacional +
Outras Receitas não Operacionais - Outras Despesas não Operacionais)

Capacidade Pagamento Real %

Capacidade Pagamento Real %
(Total)

III - AVALIAÇÃO PATRIMONIAL

Ativo Total

Ativo Circulante (Capital de Giro)

- Caixa, bancos, poupança

- Contas a receber de terceiros

- Estoques

- Outros

Imobilizado (Produtivo)

- Imóveis

- Máquinas e equipamentos

- Móveis e utensílios

- Veículos

- Outros

Ativos da Família (Terrenos, casas, etc)

Passivo Total

Passivo Circulante

- Financiamento Crediamigo (Investimento Fixo)

- Outros financiamentos

- Fornecedores

- Adiantamentos de Clientes

- Outros

Exigível a Longo Prazo

Financiamentos

Patrimônio Líquido

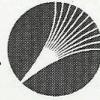
Recursos Próprios

Observações:

BNB - 601.012-8 - 05/2008

Cód. s320: 37877

I - CLENTES					
Atividade					
II - FLUXO DE CAIXA					
Receitas Operacionais (Recebimento de vendas)					
Custo das Mercadorias Vendidas (CMV) = (Pagamento com materiais)					
Lucro Bruto (Receitas Operacionais - CMV)					
Total dos Custos Operacionais					
- Pagamento de Pessoal					
- Pagamento de transportes, fretes, combustivel, manutenção de veiculos...					
- Água, luz e telefone					
- Tributos (impostos, taxas, contribuições)					
- Outros (demais custos e empréstimos do negócio, inclusive Crediamigo)					
Lucro Operacional (Lucro Bruto - Custo Operacional)					
Outras Receitas não Operacionais (Família, aposentadoria, etc)					
Outras Despesas não Operacionais					
Outras Despesas da Família (Educação, alimentação, saúde)					
Outros Pagamentos Pessoais					
Capacidade de Pagamento Mensal (Lucro Operacional+ Outras Receitas não operacionais- Outras Despesas não operacionais)					
Capacidade Pagamento Real %					
Capacidade Pagamento Real % (Total)					
III - AVALIAÇÃO PATRIMONIAL					
Ativo Total					
Ativo Circulante (Capital de Giro)					
- Caixa, bancos, poupança					
- Contas a receber de terceiros					
- Estoques					
- Outros					
Imobilizado (Produtivo)					
- Imóveis					
- Máquinas e equipamentos					
- Móveis e utensílios					
- Veículos					
- Outros					
Ativos da Família (Terrenos, casas, etc)					
Passivo Total					
Passivo Circulante					
- Financiamento CrediAMIGO (Investimento Fixo)					
- Outros financiamentos					
- Fornecedores					
- Adiantamentos de Clientes					
- Outros					
Exigível a Longo Prazo					
Financiamentos					
Patrimônio Líquido					
Recursos Próprios					
Observações:					



OPERAÇÃO: _____ ASSESSOR DE CRÉDITO: _____
 CLIENTE/COORDENADOR DO GRUPO: _____
 PRODUTO: () GIRO POPULAR SOLIDÁRIO () GIRO SOLIDÁRIO () GIRO INDIVIDUAL
 () INVESTIMENTO FIXO () CREDIAMIGO COMUNIDADE

I - SOLICITAÇÃO DO CRÉDITO

ATIVIDADES	Data da Realização	Visto / Matrícula	
- Visita de Avaliação	___/___/___	_____	() Não se aplica
- Negociação da Proposta de Crédito	___/___/___	_____	() Não se aplica
- Visita Gerencial	___/___/___	_____	() Não se aplica
- Reunião do Grupo Solidário	___/___/___	_____	() Não se aplica
- 1ª Consolidação (sensibilização)(*)	___/___/___	_____	() Não se aplica
- 2ª Consolidação (eleição comissão coordenação)(*)	___/___/___	_____	() Não se aplica
- 3ª Consolidação (solicitação do empréstimo)(*)	___/___/___	_____	() Não se aplica
- Reunião de Inauguração (*)	___/___/___	_____	() Não se aplica

II - CONFORMIDADE DOS DOCUMENTOS

DOCUMENTOS

- Cadastro(s) de Cliente(s) () Sim
- Cadastro(s) de Avalista(s) () Sim () Não se aplica
- Cópias dos Documentos Pessoais do(s) Cliente(s) () Sim
- Cópias dos Documentos Pessoais do(s) Avalista(s) () Sim () Não se aplica
- Pesquisas Cadastrais do(s) Cliente(s) () Sim
- Pesquisas Cadastrais do(s) Avalista(s) () Sim () Não se aplica
- Mapa para Localização do Negócio () Sim () Não se aplica
- Qualificação de Caráter () Sim () Não se aplica
- Visita Gerencial - Crédito Individual () Sim () Não se aplica
- Ata de Constituição e Solicitação de Empréstimo - Crédito Solidário () Sim () Não se aplica
- Ata de Constituição - Crédito Comunidade () Sim () Não se aplica
- Solicitação de Empréstimo - Crédito Comunidade () Sim () Não se aplica

Visto / Matrícula

III - COMITÊ DE CRÉDITO (espaço reservado somente para os votantes)

- Data: ___/___/___

- Valor aprovado para o grupo: R\$ _____

Visto / Matrícula

Observações

**CONTROLE OPERACIONAL
(CONTINUAÇÃO)**

IV - FORMALIZAÇÃO DO CRÉDITO

DOCUMENTOS

- Síntese da proposta () Sim
- Instrumento de Crédito (Nota Promissória / Contrato / Proposta de Desconto) () Sim
- Certificado de Seguro () Sim () Não se aplica
- Comprovante de Liberação(**) () Sim () Não se aplica

Visto / Matrícula

V - ADMINISTRAÇÃO DO CRÉDITO

ATIVIDADES

Data da Realização

Visto / Matrícula

- Verificação da Aplicação do Crédito e Acompanhamento

____/____/____

O Crédito foi aplicado de acordo com a finalidade proposta?

() Sim () Parcialmente () Não

Indique os nomes dos clientes que não aplicaram ou aplicaram parcialmente o crédito em sua atividade.

Há clientes com dificuldades?

() Sim () Não

Em caso positivo, indique os nomes dos clientes com dificuldades e os motivos.

- Acompanhamento do Crédito / Reunião de Pagamento (*)

- | | | | |
|-----|----------------|-------|-------------------|
| (1) | ____/____/____ | _____ | () Não se aplica |
| (2) | ____/____/____ | _____ | () Não se aplica |
| (3) | ____/____/____ | _____ | () Não se aplica |
| (4) | ____/____/____ | _____ | () Não se aplica |
| (5) | ____/____/____ | _____ | () Não se aplica |
| (6) | ____/____/____ | _____ | () Não se aplica |
| (7) | ____/____/____ | _____ | () Não se aplica |
| (8) | ____/____/____ | _____ | () Não se aplica |

DOCUMENTOS

- Relatórios das Reuniões de Pagamento (*) () Sim () Não se aplica
- Relatório de Avaliação de Clientes (*) () Sim () Não se aplica
- Relatório de Poupança (*) () Sim () Não se aplica
- Ficha de Cobrança (se houver) (*) () Sim () Não se aplica

Visto / Matrícula

(*) Exclusivo do produto Crediamigo Comunidade
(**) Somente para desembolso via caixa

Responsabilizo-me pela veracidade das informações acima prestadas.

Assessor Coordenador

Data

I - CLENTES					
Atividade					
II - FLUXO DE CAIXA					
Receitas Operacionais (Recebimento de vendas)					
Custo das Mercadorias Vendidas (CMV) = (Pagamento com materiais)					
Lucro Bruto (Receitas Operacionais - CMV)					
Total dos Custos Operacionais					
- Pagamento de Pessoal					
- Pagamento de transportes, fretes, combustível, manutenção de veículos...					
- Água, luz e telefone					
- Tributos (impostos, taxas, contribuições)					
- Outros (demais custos e empréstimos do negócio, inclusive Crediamigo)					
Lucro Operacional (Lucro Bruto - Custo Operacional)					
Outras Receitas não Operacionais (Família, aposentadoria, etc)					
Outras Despesas não Operacionais					
Outras Despesas da Família (Educação, alimentação, saúde)					
Outros Pagamentos Pessoais					
Capacidade de Pagamento Mensal (Lucro Operacional+ Outras Receitas não operacionais- Outras Despesas não operacionais)					
Capacidade Pagamento Real %					
Capacidade Pagamento Real % (Total)					
III - AVALIAÇÃO PATRIMONIAL					
Ativo Total					
Ativo Circulante (Capital de Giro)					
- Caixa, bancos, poupança					
- Contas a receber de terceiros					
- Estoques					
- Outros					
Imobilizado (Produtivo)					
- Imóveis					
- Máquinas e equipamentos					
- Móveis e utensílios					
- Veículos					
- Outros					
Ativos da Família (Terrenos, casas, etc)					
Passivo Total					
Passivo Circulante					
- Financiamento CrediAMIGO (Investimento Fixo)					
- Outros financiamentos					
- Fornecedores					
- Adiantamentos de Clientes					
- Outros					
Exigível a Longo Prazo					
Financiamentos					
Patrimônio Líquido					
Recursos Próprios					
Observações:					



OPERAÇÃO: _____ ASSESSOR DE CRÉDITO: _____
 CLIENTE/COORDENADOR DO GRUPO: _____
 PRODUTO: () GIRO POPULAR SOLIDÁRIO () GIRO SOLIDÁRIO () GIRO INDIVIDUAL
 () INVESTIMENTO FIXO () CREDIAMIGO COMUNIDADE

I - SOLICITAÇÃO DO CRÉDITO

ATIVIDADES	Data da Realização	Visto / Matrícula	
- Visita de Avaliação	___/___/___	_____	() Não se aplica
- Negociação da Proposta de Crédito	___/___/___	_____	() Não se aplica
- Visita Gerencial	___/___/___	_____	() Não se aplica
- Reunião do Grupo Solidário	___/___/___	_____	() Não se aplica
- 1ª Consolidação (sensibilização)(*)	___/___/___	_____	() Não se aplica
- 2ª Consolidação (eleição comissão coordenação)(*)	___/___/___	_____	() Não se aplica
- 3ª Consolidação (solicitação do empréstimo)(*)	___/___/___	_____	() Não se aplica
- Reunião de Inauguração (*)	___/___/___	_____	() Não se aplica

II - CONFORMIDADE DOS DOCUMENTOS

DOCUMENTOS

- Cadastro(s) de Cliente(s) () Sim
- Cadastro(s) de Avalista(s) () Sim () Não se aplica
- Cópias dos Documentos Pessoais do(s) Cliente(s) () Sim
- Cópias dos Documentos Pessoais do(s) Avalista(s) () Sim () Não se aplica
- Pesquisas Cadastrais do(s) Cliente(s) () Sim
- Pesquisas Cadastrais do(s) Avalista(s) () Sim () Não se aplica
- Mapa para Localização do Negócio () Sim () Não se aplica
- Qualificação de Caráter () Sim () Não se aplica
- Visita Gerencial - Crédito Individual () Sim () Não se aplica
- Ata de Constituição e Solicitação de Empréstimo - Crédito Solidário () Sim () Não se aplica
- Ata de Constituição - Crédito Comunidade () Sim () Não se aplica
- Solicitação de Empréstimo - Crédito Comunidade () Sim () Não se aplica

Visto / Matrícula

III - COMITÊ DE CRÉDITO (espaço reservado somente para os votantes)

- Data: ___/___/___

- Valor aprovado para o grupo: R\$ _____

Visto / Matrícula

Observações

**CONTROLE OPERACIONAL
(CONTINUAÇÃO)**

IV - FORMALIZAÇÃO DO CRÉDITO

DOCUMENTOS

- Síntese da proposta () Sim
- Instrumento de Crédito (Nota Promissória / Contrato / Proposta de Desconto) () Sim
- Certificado de Seguro () Sim () Não se aplica
- Comprovante de Liberação(**) () Sim () Não se aplica

Visto / Matrícula

V - ADMINISTRAÇÃO DO CRÉDITO

ATIVIDADES

Data da Realização

Visto / Matrícula

- Verificação da Aplicação do Crédito e Acompanhamento

____/____/____

O Crédito foi aplicado de acordo com a finalidade proposta?

() Sim () Parcialmente () Não

Indique os nomes dos clientes que não aplicaram ou aplicaram parcialmente o crédito em sua atividade.

Há clientes com dificuldades?

() Sim () Não

Em caso positivo, indique os nomes dos clientes com dificuldades e os motivos.

- Acompanhamento do Crédito / Reunião de Pagamento (*)

- | | | | |
|-----|----------------|-------|-------------------|
| (1) | ____/____/____ | _____ | () Não se aplica |
| (2) | ____/____/____ | _____ | () Não se aplica |
| (3) | ____/____/____ | _____ | () Não se aplica |
| (4) | ____/____/____ | _____ | () Não se aplica |
| (5) | ____/____/____ | _____ | () Não se aplica |
| (6) | ____/____/____ | _____ | () Não se aplica |
| (7) | ____/____/____ | _____ | () Não se aplica |
| (8) | ____/____/____ | _____ | () Não se aplica |

DOCUMENTOS

- Relatórios das Reuniões de Pagamento (*) () Sim () Não se aplica
- Relatório de Avaliação de Clientes (*) () Sim () Não se aplica
- Relatório de Poupança (*) () Sim () Não se aplica
- Ficha de Cobrança (se houver) (*) () Sim () Não se aplica

Visto / Matrícula

(*) Exclusivo do produto Crediamigo Comunidade
(**) Somente para desembolso via caixa

Responsabilizo-me pela veracidade das informações acima prestadas.

Assessor Coordenador

Data

