

Credisol

Brasil – Março 2005

Rating global

Nota: B
Tendência: Estável

A Credisol é uma associação civil sem fins lucrativos criada em dezembro de 1999 na cidade de Criciúma, Santa Catarina, por representantes de diversas entidades ligadas ao desenvolvimento local, com o apoio da Agência Catarinense de Fomento - Banco do Estado de Santa Catarina (BADESC). A instituição adquiriu o estatuto de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) em julho de 2002. Em dezembro de 2004, a Credisol atende a 1.529 clientes na região de atuação da AMESC (Associação dos Municípios do Extremo Sul Catarinense) e da AMREC (Associação dos Municípios da Região Carbonífera) por meio de três produtos de microcrédito individual e um produto de desconto de cheques, com uma carteira de 1,7 M USD.

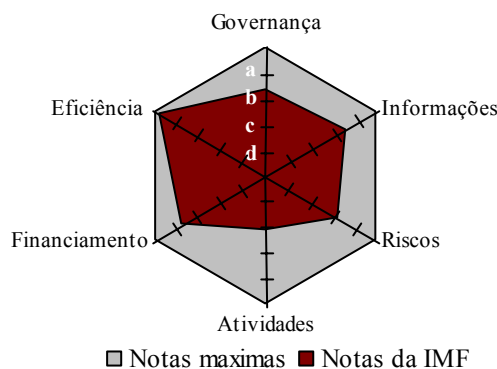
Síntese do Rating Plus

Contexto	Desfavorável
Maturidade	Jovem: 5 anos de operações.
Tamanho da carteira	Pequena: 1,7 M USD
Mercado Alvo	Mediano: saldo da carteira ativa por cliente – 31,6% do PIB <i>per capita</i>

Escalas de notação e fórmulas foram colocadas na próxima página.

Composição do Scoring

G overnabilidade e processos decisórios	b
I nformação e equipamento	b
R iscos: análise e controle	b
A tividades: produtos e serviços	c
F inanciamento e liquidez	b
E ficiência e rentabilidade	a



ATIVIDADE	Dez. 01	Dez. 02	Dez. 03	Dez. 04	DESEMPENHO	Dez. 01	Dez. 02	Dez. 03	Dez. 04
Número de funcionários	8	7	9	10	ROE	161,3%	46,6%	46,1%	40,5%
Total Ativo (K USD)	1.351	1.192	1.638	2.068	Passivos / Patrimônio	692,9%	488,9%	269,6%	166,5%
(K BRL)	3.256	4.220	4.751	5.500	ROA	14,1%	7,0%	10,3%	13,2%
Carteira ativa (K USD)	982	924	1.445	1.747	Auto-sustentabilidade operacional	261,0%	132,1%	142,8%	167,8%
Poupança	-	-	-	-	Auto-sustentabilidade financeira	85,7%	79,9%	88,7%	118,4%
Clientes ativos-final do período	832	1.208	1.475	1.529	Rendimento da carteira	36,5%	33,1%	34,1%	34,9%
Número de Poupadores	-	-	-	-	Indicador de custos operacionais	14,5%	8,5%	9,9%	12,9%
Taxa Efetiva Global ⁽¹⁾	34,8%	34,8%	34,8%	38,7%	Clientes por funcionários	104	173	164	153
Carteira inadimplente 31-360 dias ⁽²⁾	3,1%	2,9%	2,2%	3,1%	Indicador de custos financeiros	2,3%	7,9%	7,9%	9,7%
Carteira em risco > 360 dias	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	CRESCIMENTO				
Perda sobre empréstimos	0,0%	8,3%	8,6%	5,0%	Crescimento da carteira	192,8%	38,2%	28,0%	10,9%
Índice de cobertura de risco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	Crescimento da poupança	-	-	-	-
1 USD= xx BRL	2,41	3,54	2,90	2,66	Crescimento dos ativos	79,0%	29,6%	12,6%	15,8%

(1) Até 2003, a TEG é de 34,8%. Em 2004, com a criação de taxas variáveis e da política de revisão trimestral das taxas, estabeleceu-se um aumento da taxa básica de juros a 3,2% a.m., gerando uma TEG global estimada a 38,7%, depois de um curto aumento a 3,9% a.m. no início do ano. Cabe notar que a TEG dos descontos de cheques é mais alta devido às comissões cobradas (45,7% aproximadamente) e a dos microcréditos é de 38,4%.

(2) O sistema de carteira da IMF não dispõe de dados da carteira em risco a mais de 30 dias (parcelas vencidas e a vencer), mas apenas da carteira inadimplente (parcelas vencidas).

Tabela explicativa das notas e fórmulas de cálculo

Global	Área	Explicação
A+	A	Ótimo.
A		IMF é excelente na área avaliada e pode servir de referência. Visão de longo prazo e melhorias contínuas. Não há risco em curto e médio prazos para a continuidade das operações. Riscos em longo prazo são monitorados e controlados.
A-		
B+	B	Bom.
B		Procedimentos eficientes, boas perspectivas de evolução em longo prazo. Algumas melhorias em áreas específicas. Os riscos em longo prazo são identificados no planejamento estratégico.
B-		
C+	C	Requisitos mínimos.
C		Procedimentos funcionais, mas algumas fraquezas e riscos comprometem em médio prazo a continuidade das operações. Riscos estão, no entanto, identificados.
C-		
D	D	Insuficiente.
		Procedimentos funcionais, mas com fraquezas sérias. Os problemas são parcialmente enfrentados. Risco de continuidade das operações em curto e médio prazos.
E	E	Risco de falência imediata das atividades ou controles muito insuficientes.
		Risco imediato sobre a continuidade das operações; desempenho insuficiente.

Rating Plus: classificação segundo os critérios do MicroBanking Bulletin (MBB)

Tamanho de operações (Carteira em USD)	Público-alvo (carteira por cliente / PIB <i>per capita</i>)	Maturidade (Anos de existência)
África, Ásia, ECA e MENA	Inferior: < 25%	IMF nova: de 1 a 3 anos
Grande: > 8 milhões	Mediana: de 25% a 100%	IMF jovem: de 4 a 7 anos
Mediana: 2 a 8 milhões	Superior: > 100%	IMF madura: > 7 anos
Pequena: < 2 milhões		
América Latina		
Grande : > 15 milhões		
Mediana: > 3 a 15 milhões		
Pequena: < 3 milhões		
MENA : Middle East and North Africa (Oriente Médio e África do Norte) ECA : Eastern Europe and Central Asia (Europa do Leste e Ásia Central)		

Fórmulas de cálculo dos indicadores

Produtividade do pessoal	$\frac{\text{Número de clientes ativos}}{\text{Número de funcionários no fim do período}}$
Produtividade dos agentes	$\frac{\text{Número de clientes ativos}}{\text{Número de agentes de crédito (fim do período)}}$
Rentabilidade dos ativos (ROA)	$\frac{\text{Resultado líquido antes das doações}}{\text{Média dos ativos}}$
Rentabilidade ajustada dos ativos (AROA)	$\frac{\text{Resultado líquido ajustado antes das doações}}{\text{Média dos ativos}}$
Rentabilidade do patrimônio (ROE)	$\frac{\text{Resultado líquido antes de doações}}{\text{Média do patrimônio}}$
Rentabilidade ajustada do patrimônio (AROE)	$\frac{\text{Resultado líquido ajustado antes de doações}}{\text{Valor médio do patrimônio}}$
Dívida / Patrimônio	$\frac{\text{Dívida (poupança + empréstimos)}}{\text{Valor patrimônio no fim do período}}$
Rendimento da carteira	$\frac{\text{Receitas da carteira}}{\text{Carteira bruta média sobre 13 meses}}$
Índice de custos operacionais	$\frac{\text{Custos operacionais}}{\text{Carteira bruta média sobre 13 meses}}$
Custo do financiamento	$\frac{\text{Juros e taxas pagos pelos empréstimos}}{\text{Endividamento médio (poupança e empréstimos)}}$
Índice de custos de provisões para perdas	$\frac{\text{Resultado líquido de provisões (Total de provisões no período – total de créditos recuperados)}}{\text{Carteira bruta ativa média sobre 13 meses}}$
Índice de custo dos ajustes	$\frac{\text{Despesas de ajustes}}{\text{Carteira bruta ativa média sobre 13 meses}}$
Dinamismo da gestão dos ativos	$\frac{\text{Carteira líquida no fim do período}}{\text{Total dos ativos}}$
Auto-sustentabilidade operacional	$\frac{\text{Receitas operacionais}}{\text{(Custos financeiros + provisões + custos operacionais)}}$
Auto-sustentabilidade financeira	$\frac{\text{Receitas operacionais}}{\text{(Custos financeiros + provisões + custos operacionais ajustados + outros ajustes)}}$
Taxa de cobertura de riscos	$\frac{\text{Reservas para empréstimos duvidosos}}{\text{PAR 31-365}}$
Taxa de castigo da carteira	$\frac{\text{Créditos castigados}}{\text{Carteira ativa bruta média sobre 13 meses}}$

Resumo e explicação do *Rating*

Desde os anos 70, existem experiências de microcrédito no Brasil. Todavia, o setor começou a se desenvolver recentemente, na segunda metade dos anos 90 graças à estabilidade da moeda trazida pelo Plano Real, ao apoio do BNDES e, por último, graças aos avanços na regulamentação que criaram estruturas jurídicas adaptadas à atividade microfinanceira. Atualmente existem aproximadamente 170 IMFs no Brasil. O Crediamigo do Banco do Nordeste responde por mais de 50% da carteira de microcrédito produtivo do país. As IMFs possuem hoje sérios problemas de financiamento, tendo em vista que contavam basicamente com apenas um financiador, o BNDES que tem dificultado o acesso aos seus recursos. Todavia, o BNDES lançou, recentemente, novas regras de empréstimos que prometem reativar as linhas de financiamento. Cabe ressaltar, ainda, que o SEBRAE também estabeleceu um fundo para microfinanças que está provendo empréstimos ao setor, mas os recursos disponibilizados ainda são insuficientes para atender às necessidades de financiamento. Por fim, o Governo Federal anunciou a criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) que promete estabelecer as linhas de crédito para o setor via recursos do Fundo de Amparo ao trabalhador ou da chamada Exigibilidade Bancária (destinação para as microfinanças de 2% dos depósitos à vista dos Bancos com carteira múltipla).

A Credisol é uma associação civil sem fins lucrativos criada em dezembro de 1999 na cidade de Criciúma, Santa Catarina, por representantes de diversas entidades ligadas ao desenvolvimento local, com o apoio da Agência Catarinense de Fomento - Banco do Estado de Santa Catarina (BADESC). A instituição adquiriu o estatuto de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) em julho de 2002. Em dezembro de 2004, a Credisol atendia a 1.529 clientes na região de atuação da AMESC (Associação dos Municípios do Extremo Sul Catarinense) e da AMREC (Associação dos Municípios da Região Carbonífera) por meio de três produtos de microcrédito individual e um produto de desconto de cheques, com uma carteira de 1,7 M USD.

A Credisol recebe a nota final B. A Credisol se desenvolve num contexto favorável, sem competição e com um apoio financeiro e logístico importante do BADESC, que o permitiu atingir um bom desempenho sem maiores esforços em metodologia creditícia e reflexão estratégica. A principal força da Credisol é seu desempenho financeiro, gerado por uma estrutura operacional rápida, uma centralização das operações em zonas urbanas e poucos custos financeiros. O principal risco é a falta de diversificação de fontes de financiamento.

A tendência é “Estável”. A instituição já gerou economias de escala importantes e a produtividade é alta. Sem um plano expansão mais agressivo e restringindo as ações à sua zona de operações atual, não deve apresentar maiores mudanças em seu desempenho.

Governança e processos decisórios recebe a nota “b”:

- A tomada de decisões, definida dentro das políticas e zonas de atuação definidas pelo BADESC, esta estruturada em três níveis – Conselho Diretor, Conselho Fiscal, Diretoria Executiva- com funções equilibradas e bem definidas. A Diretoria Executiva, dedicada à administração das operações com a efetiva participação do Presidente, garante uma gestão ágil. Os membros dos órgãos são representativos da sociedade civil local. O papel fundador do BADESC e sua presença na governança poderiam gerar riscos de influência política que na realidade são pouco prováveis (as mudanças políticas do estado não afetaram a continuidade dos programas, o BADESC não dispõe, segundo os estatutos de atribuições adicionais na governança, os funcionários do BADESC filiados ao programa tem perfis

- técnicos). A instituição tem baseado sua tomada de decisões por meio da assessoria de consultores externos, o que é adequado para profissionalizá-la, mas que deverá reduzir-se no futuro para diminuir a dependência.
- ❑ A estratégia da Credisol, formalizada num plano estratégico claro e previsões operacionais realizadas com apoio da assistência técnica, é coerente com as necessidades (fortalecimento do quadro de ACs, criação de postos de atendimento, reforço do descontos de cheques para atender a demanda de crédito local), mas mostra certa falta de dinamismo no crescimento das atividades (10% de crescimento de carteira): o mercado na zona de atuação é amplo.
 - ❑ A equipe de direção, reunida dentro da Diretoria Executiva, permite uma gestão ágil das atividades da IMF. A estrutura colegiada, sem uma separação formal das tarefas, se adapta ao tamanho da instituição. A presença de um assistente técnico nas reuniões da Diretoria Executiva aporta um alto nível técnico, porém gera um risco de pessoa chave, pois é o principal canalizador da reflexão estratégica. A Diretora Executiva aprova suas propostas, mas ainda não dispõe das suficientes ferramentas para analisá-las completamente, o que lhe impede de aportar dinamismo e novos insumos.
 - ❑ O pequeno porte da Credisol faz com que a ausência de política de recursos humanos não gere maiores riscos. Porém, faltam procedimentos de recursos humanos para antecipar as necessidades de contratação e capacitação. Já estão sendo realizados progressos nesse sentido: mecanismo de remuneração variável em desenvolvimento, reestruturação do organograma para permitir um melhor acompanhamento do crescimento e programação das contratações até 2009. O ambiente de trabalho da instituição é muito bom e há satisfação.

Informação e equipamento recebe a nota “b”:

- ❑ A infraestrutura de informática é suficiente e garante uma boa segurança da informação. O SIP/WEB, sistema integrado de carteira e contabilidade, é de fácil utilização e é conhecido por todos os usuários. A migração no início de 2005 do SIP, uma versão antiga do sistema, ao SIP/WEB, foi adequadamente programada. Existe, porém uma grande dependência do desenvolvedor terceirizado do software. Para qualquer melhoria ou mudança no sistema a instituição liga para a empresa, a qual assegura uma resposta no mesmo dia via web, enquanto as visitas são raramente efetivadas.
- ❑ As informações de carteira são corretas e disponíveis, mas faltam os indicadores-chave de carteira em risco global e por produto e de carteira renegociada, disponibilizando apenas a inadimplência. Apesar disso os dados sobre carteira ativa, clientes, e carteira inadimplente são disponíveis com um nível de detalhe adequado. O SIP/WEB produz também estatísticas valiosas para análises de impacto como distribuição de créditos por gênero, setor de atividades e concentração de operações.
- ❑ A informação contábil é disponível e de boa qualidade. Os balancetes são elaborados mensalmente e fechados em até quinze dias. O plano de contas é claro e adaptado às operações. Porém, a instituição não tem como política a realização de provisões por créditos duvidosos. O acompanhamento financeiro é realizado pela assistência técnica, com indicadores pertinentes, acompanhamento das tendências e inclusive recomendações sobre a política de juros a adotar.

Riscos: análise e controle recebem a nota “b”:

- ❑ A Credisol tem obtido sucesso no estabelecimento de mecanismos que limitam os principais riscos operacionais. O pequeno porte da instituição e a centralização das aprovações de crédito fazem com que a maioria das operações seja controlada pelo Gerente Administrativo e os gastos aprovados pela Diretoria Executiva. Contudo, existe uma adequada segregação de funções. As disponibilidades estão protegidas, pois todas as operações de desembolso e pagamento são feitas em banco.
- ❑ Apesar de não existir uma estrutura de auditoria interna, os riscos são limitados pelo efeito simultâneo de fatores externos (acesso a centrais de risco para todos os clientes, identificação de todos os clientes no Banco ao momento dos desembolsos) e disposições

internas (controles cruzados, segregação de tarefas e disponibilidade da informação de carteira diariamente). Não existe, porém, a prática preventiva de fazer visitas de auditoria aos clientes de maneira aleatória, antes que caiam em mora. A este mecanismo de auditoria das operações se somam mecanismos de auditoria da contabilidade e da sede, pelo Conselho Fiscal, as auditorias externas e o BADESC.

Atividades: produtos e serviços recebem a nota “c”:

- ❑ A Credisol não está submetida a uma forte concorrência. As 18 OSCIPs de Santa Catarina que participam do programa financiado pelo BADESC atuam em áreas demarcadas, não concorrendo a priori entre si. A principal concorrência feita pelos bancos é restrita, ocorrendo principalmente para as trocas de cheques e não para empréstimos produtivos, tendo em vista exigências burocráticas. As taxas de juros praticadas por essa concorrência são, geralmente, superiores às praticadas pelas IMFs. A Credisol desenvolveu uma vantagem competitiva graças à agilidade nas liberações de créditos.
- ❑ A metodologia de crédito apresenta características positivas, como análise de crédito completa que inclui visitas aos clientes, utilização de um credit scoring simples, aplicação de taxas de juros variáveis, consulta do endividamento dos clientes no bureau de crédito Crédito e acompanhamento formalizado da inadimplência. Porém, a política de renegociação não está sendo realizada com base em critérios técnicos (exigência de entrada, prazos máximos, garantias adicionais, incentivos à renegociação antes do atraso).
- ❑ A carteira é de qualidade regular. A carteira inadimplente em 2004 subiu, chegando a 3,1% (2,2% em 2003), devido à maior maturidade da carteira e do pouco crescimento da mesma neste ano (10,9%). O maior percentual de inadimplência se encontra no desconto de cheques (8,8%) a causa da mora de uma só operação que torna um impacto forte numa carteira pequena (3,7% da carteira total). A carteira castigada se estabiliza em 5,0%, depois de em 2002 e 2003 ter sido mais alta, já que não existia política de castigo até 2002. Ressalte-se que a carteira em risco estimada (já que a instituição não dispõe de dados totalmente confiáveis para a carteira em risco, é, pelo menos, o dobro da carteira inadimplente, pois os empréstimos são em média de um ano).
- ❑ Os empréstimos são suficientemente garantidos por avalistas ou por garantias reais, dependendo do produto. Os descontos, de acordo com a lei, são garantidos pelo mesmo documento (cheque). Todos os créditos são acompanhados de uma nota promissória a favor da Credisol com o valor do montante liberado acrescido aos totais de juros de financiamento. Não se fazem provisões, mas esta fraqueza se vê reduzida pelo fato de todos os créditos serem castigados depois de 180 dias de atraso.

Financiamento e liquidez recebem a nota “b”:

- ❑ A Credisol sofre de uma falta de diversificação de seu financiamento. A instituição financiou-se por recursos concessionais de longo prazo do BADESC e pela acumulação de resultados positivos, protegendo-se contra os principais riscos financeiros. O BADESC estima que só possa emprestar em 2005 os recursos de recuperação dos empréstimos vigentes. A instituição até o presente momento não teve problemas de liquidez, porém, consciente da necessidade de diversificação, tem desenvolvido trabalhos com consultoria independente para obter financiamentos internacionais e nacionais (BID, BNDES, SEBRAE).
- ❑ A Credisol tem uma política adequada de elaboração de fluxos de caixa de longo prazo com acompanhamento mensal, que permite estabelecer as necessidades de liquidez. A gestão é facilitada pelo fato de ter poucas contas bancárias e nenhuma agência.

Eficiência e rentabilidade recebem a nota “a”:

- ❑ A Credisol apresenta uma rentabilidade excepcional, e alcança a auto-sustentabilidade financeira em 2004. A significativa queda da rentabilidade em 2002 está vinculada ao aumento das perdas nesse ano. Em 2004 a tendência se restabeleceu graças a uma redução do indicador de perdas para 5,0%.
- ❑ A instituição possui excelentes indicadores de custos operacionais, explicados pela alta produtividade dos agentes de crédito (boa segregação das tarefas), pelo baixo custo dos recursos humanos (utilização de estagiários), pelo apoio das prefeituras na promoção e pelo entorno urbano. Apesar disso, existe uma tendência de piora do indicador desde 2002 pelo fato da instituição estar pagando consultorias técnicas. Paralelamente, a instituição sofreu de uma queda da carteira em 2004.
- ❑ A rentabilidade da Credisol é sólida. O mercado atual no estado de Santa Catarina possui um amplo potencial e seu rendimento de carteira gera uma margem financeira importante. Novos financiamentos são necessários para diversificar as fontes de financiamento e gerar economias de escala mais rapidamente. Contudo, sua capacidade atual de autofinanciamento lhe permitiria financiar suas previsões de crescimento, ainda conservadoras, não havendo riscos de limitação desse crescimento da concorrência na zona de atuação.

Necessidade de financiamento

- ❑ A Credisol não antecipa necessidades de financiamento em 2005, mas estima suas necessidades de recursos reembolsáveis (solicitados ao BID) para seu planejamento 2005-2009 a 1,5 M BRL, 571 K USD, com uma hipótese de crescimento da carteira de 10% ao ano.
- ❑ Essa necessidade de financiamento pode ser coberta pelo autofinanciamento de Credisol com seu desempenho atual. Porém, Planet Rating estima que a Credisol dispõe de uma rentabilidade sólida e de um mercado potencial importante que permitirá a colocação de fundos adicionais, sob a condição de fortalecer sua planilha de pessoal operacional.

Nota sobre os conflitos de interesse potenciais

PlaNet Rating é um departamento da PlaNet Finance, ONG dedicada à profissionalização do setor microfinanceiro. A Casa do Microcrédito se beneficiou da assistência da PlaNet Finance Brazil para a instalação e utilização do Microfin em maio de 2005. Entretanto, garantimos a independência deste informe:

- ❑ A notação é atribuída por um Comitê de Notação que reúne membros externos à PlaNet Finance.
- ❑ As notações das IMFs foram formalmente excluídas das atividades do Conselho de Administração da PlaNet Finance.

As recomendações emitidas nesse relatório são válidas por um ano a partir de sua emissão. Além desse limite ou se um evento maior tiver lugar na vida da IMF ou no contexto onde opera, a Planet Rating não garante a vigência de suas recomendações e estima necessário um novo rating. Planet Rating não poderá ser considerada responsável pelas conseqüências de um investimento ou financiamento realizados com base neste relatório.

Rating Plus

O Rating GIRAFE avalia o desempenho e a possibilidade de continuidade das IMFs. O risco de continuidade é maior nos casos de instituições jovens com até cinco anos e que possuam uma carteira de clientes composta principalmente por empreendedores de baixa renda. O Rating Plus avalia a instituição de acordo com seu contexto econômico-operacional.

Contexto operativo

Contexto sócio-econômico e político: desfavorável

- ❑ A eleição do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva criou muitas expectativas de reformas sociais. Se no campo macroeconômico o Brasil atingiu a estabilidade das contas públicas e o controle da inflação, no campo social, poucos programas tiveram o impacto esperado.
- ❑ O BNDES, principal banco de desenvolvimento do país, não definiu uma política clara de apoio ao setor microfinanceiro desde o início do Governo do Presidente Lula, gerando graves problemas de refinanciamento para as IMFs. O governo, não obstante, acaba de lançar o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) que promete restabelecer as linhas de crédito para o setor.
- ❑ Classificado em 72º lugar no ranking do Índice de Desenvolvimento Humano estabelecido pelo PNUD.
- ❑ População estimada em 172 milhões, 19% se localiza em áreas rurais.

	Dez. 01	Dez. 02	Dez. 03	Dez. 04
1 USD = X BRL	2,41	3,54	2,90	2,66
PIB <i>per capita</i>	2.945	2.220	3.011	3.618
Inflação	7,7%	12,5%	9,3%	7,6%
Coface rating				B
Rating S&P				BB-/Stable/B

Fonte: Coface /FMI / oanda.com / S&P

Infra-estrutura para as atividades de microfinanças: favorável

- ❑ A rede viária é densa e as telecomunicações desenvolvidas.
- ❑ O sistema de pagamentos nacional permite soluções seguras e relativamente baratas.

Desenvolvimento institucional (indicadores do MBB)

Maturidade: nova Tamanho: pequena

- ❑ A instituição é jovem segundo os padrões do MicroBanking Bulletin, com 5 anos de operações e 1.500 clientes. Seus procedimentos estão em fase de desenvolvimento e existe um grande potencial para gerar economias de escala.
- ❑ Com uma carteira de 1,7 M USD, a instituição se classifica na categoria pequena, segundo os standards do MicroBanking Bulletin.
- ❑ A Credisol recebeu 290.000 BRL (109.000 USD) de doações do SEBRAE, algumas prefeituras da AMESC e AMREC.

Mercado alvo: Mediano Outras atividades: Somente crédito

- ❑ A saldo meio do crédito é de 1.142 USD (3.039 BRL), representando 31,6% do PIB *per capita*, o que posiciona o mercado alvo da Credisol na categoria mediana.
- ❑ A clientela da Credisol é urbana e se compõe de microempreendedores formais (28%) e informais (72%), repartidos nos setores de produção (34%), comércio (29%) e serviços (37%).

Índice

<i>Tabela explicativa das notas e fórmulas de cálculo</i>	2
<i>Fórmulas de cálculo dos indicadores</i>	2
Resumo e explicação do Rating	3
Rating Plus	7
<i>Contexto operacional</i>	7
<i>Desenvolvimento institucional (indicadores do MBB)</i>	7
Índice	8
Acrônimos	9
Apresentação da Instituição	10
Governança e tomada de decisões	14
<i>Tomada de decisões</i>	14
<i>Planejamento estratégico</i>	15
<i>Equipe de direção</i>	16
<i>Gestão de Recursos Humanos</i>	17
Informação e sistemas	18
<i>Sistema de informação e equipamentos</i>	18
<i>Informações sobre as atividades</i>	19
<i>Informação contábil e acompanhamento financeiro</i>	20
Riscos: análises e controles	21
<i>Procedimentos e controles internos</i>	21
<i>Auditoria interna</i>	21
Atividades: produtos e serviços	23
<i>Marketing e concorrência</i>	23
<i>Gestão da carteira</i>	23
<i>Composição e evolução da carteira de empréstimos</i>	25
<i>Qualidade da carteira</i>	25
<i>Cobertura do risco de crédito</i>	26
Financiamento e liquidez	28
<i>Gestão ativos/passivos (ALM) e estratégia de financiamento</i>	28
<i>Gestão da liquidez</i>	29
Eficiência e rentabilidade	30
Benchmarking	34
Anexos	35
<i>Estados financeiros e notas explicativas</i>	35
<i>Ajustes</i>	39

Acrônimos

AC	Agentes de Crédito
AG	Assamblea Geral
AMESC	Associação dos Municípios do Extremo Sul Catarinense
AMUREL	Associação dos Municípios da Região da Laguna
AMREC	Associação dos Municípios da Região Carbonífera
BADESC	Agencia Catarinense de Fomento - Banco do Estado de Santa Catarina
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CA	Conselho da Administração
CDI	Certificados de Deposito Interbancário
CF	Conselho Fiscal
CMN	Conselho Monetário Nacional
DE	Diretoria Executiva
IMF	Instituição Microfinanceira
K	Milhares
M	Milhões
MBB	MicroBanking Bulletin
OSCIP	Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
PCC	Programa Crédito Confiança
PCPP	Programa de Crédito Produtivo Popular
PNMPO	Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado
SC	Santa Catarina
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
TBJ	Taxa Básica de Juros
TEG	Taxa Efetiva Global
TJLP	Taxa de juros de longo prazo estabelecida pelo CMN

Apresentação da Instituição

Contexto Desde os anos 70, existem experiências de microcrédito no Brasil. Todavia, o setor começou a se desenvolver recentemente, na segunda metade dos anos 90 graças à estabilidade da moeda trazida pelo Plano Real, ao apoio do BNDES e, por último, graças aos avanços na regulamentação que criaram estruturas jurídicas adaptadas à atividade microfinanceira. Atualmente existem aproximadamente 170 IMFs no Brasil. O Crediamigo do Banco do Nordeste responde por mais de 50% da carteira de microcrédito produtivo do país. As IMFs possuem hoje sérios problemas de financiamento, tendo em vista que contavam basicamente com apenas um financiador, o BNDES que tem dificultado o acesso aos seus recursos. Todavia, o BNDES lançou, recentemente, novas regras de empréstimos que prometem reativar as linhas de financiamento. Cabe ressaltar, ainda, que o SEBRAE também estabeleceu um fundo para microfinanças que está provendo empréstimos ao setor, mas os recursos disponibilizados ainda são insuficientes para atender às necessidades de financiamento. Por fim, o Governo Federal anunciou a criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) que promete estabelecer as linhas de crédito para o setor via recursos do Fundo de Amparo ao trabalhador ou da chamada Exigibilidade Bancária (destinação para as microfinanças de 2% dos depósitos à vista dos Bancos com carteira múltipla).

Todavia, as restrições impostas pela regulamentação aos montantes emprestados e às taxas de juros cobrados dos microempreendedores limitaram o sucesso da medida. Até novembro de 2004, apenas 30% dos recursos tinham sido orientados para as populações de baixa renda e uma percentagem mínima havia sido utilizada para o crédito produtivo através de IMFs especializadas.

Missão A missão da Credisol, segundo o último planejamento estratégico, é “Proporcionar acesso a crédito e assistência técnica para atendimento das necessidades de microempreendedores formais e informais dos municípios que integram as microrregiões AMREC e AMESC, com atendimento diferenciado e preços competitivos, gerando resultados que possam assegurar auto-sustentabilidade e expansão permanente dos negócios, com o objetivo principal de criar e manter postos de trabalho.”

História A Credisol foi criada de acordo com as diretrizes do PCC criado pelo Governo do Estado de Santa Catarina para implantação do crédito produtivo popular. O programa é coordenado pelo BADESC, instituição financeira responsável pela implantação da rede de IMFs e pelo repasse dos recursos. Como todas as 18 IMFs criadas/apoiadas pelo programa, a instituição nasceu a partir de uma assembléia pública de constituição na cidade de Criciúma, a qual contou com a participação de representantes de diversas entidades ligadas ao desenvolvimento local, além de empreendedores da região AMREC, AMESC e AMUREL (Associação dos Municípios da Região de Laguna). Com o desenvolvimento da Credisol, decidiu-se criar uma entidade separada em 2001 - a Casa do Microcrédito - dedicada exclusivamente à região de AMUREL. A Credisol tem a mesma Diretora Executiva da Casa do Microcrédito. Nesse sentido, as duas entidades apresentam características operacionais e estratégicas muito similares.

Estrutura Legal, Supervisão A Credisol é uma associação civil sem fins lucrativos (tipo ONG). Adquiriu o estatuto de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP)¹ em julho de 2002, o que faz com que não seja submetida a nenhum tipo de supervisão financeira.

¹ O estatuto de OSCIP permite às IMFs tipo ONG não estarem submetidas à limitação legal das taxas de juros.

Redes A Credisol é filiada à Associação Brasileira dos Operadores de Microcrédito (ABCRED)

Propriedade Como OSCIP a Credisol não conta com propriedade real. Os membros de Assembléia Geral são representantes de instituições locais convidadas. A estrutura de governança se dá em quatro níveis:

- ❑ A Assembléia Geral (AG) é composta por 22 membros: representantes do BADESC, de sindicatos e associações locais de comerciantes, produtores e outras profissionais, de instituições de educação, do SEBRAE, da AMREC, da AMESC, da AMUREL e de nove prefeituras. Reúne-se anualmente.
- ❑ O Conselho Diretor, eleito pela AG, composto por oito membros permanentes e no mínimo quatro rotativos (mandatos de dois anos com possibilidade de reeleição), cada ano com um representante titular e um suplente. O CA está encarregado de aprovar a estratégia da instituição, de nomear a Diretora Executiva, de determinar as principais políticas e de assegurar a proteção dos ativos. Reúne-se trimestralmente.
- ❑ O Conselho Fiscal (CF), eleito pela AG por dois anos com possível reeleição, composto por três membros no mínimo, cada um com um representante titular e um suplente. O CF está encarregado de controlar e fiscalizar a administração contábil e financeira. Reúne-se junto ao CA (sem voto), e realiza reuniões separadas semestralmente.
- ❑ A Diretoria Executiva (DE), nomeada pelo CD, é composta pelo Presidente e Vice-Presidente do CD e pela Diretora Executiva da Credisol. Está encarregada de executar as políticas da instituição de acordo com as diretrizes do CD e de informar o CD e a AG das atividades. Reúne-se semanalmente e conta com poder delegado sobre todos os recursos financeiros da instituição.

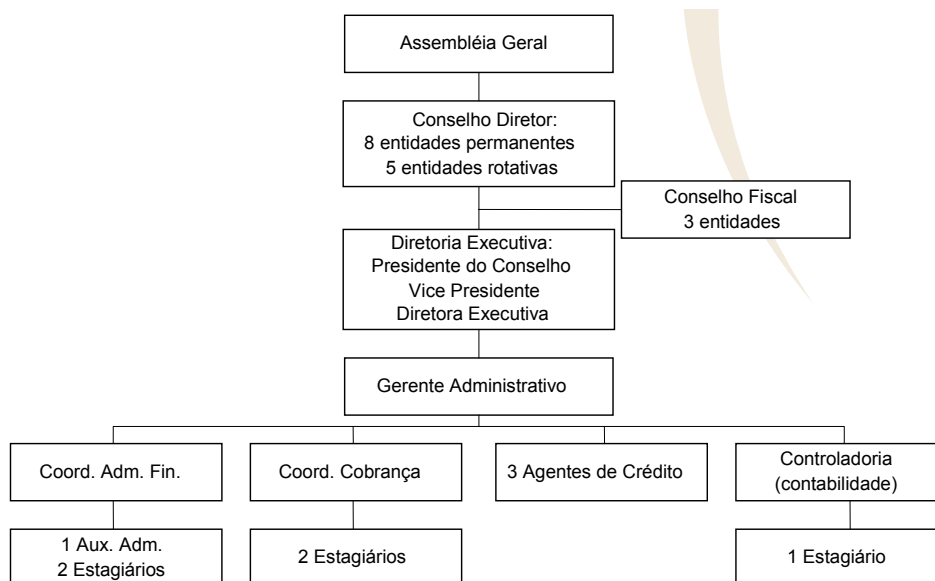
Composição do CD eleito em abril de 2004:

Composição do CD	Estatuto	Educação do titular
ACIC – Associação Empresarial de Criciúma	Permanente / Presidente	Economista
SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Pequenas e Micro Empresas	Permanente	Administrador
FAMPESC – Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina	Permanente	Contador
AMREC – Associação dos Municípios da Região Carbonífera	Permanente	Arquiteto
AMESC – Associação dos Municípios do Extremo Sul Catarinense	Permanente	Administrador
UNESC - Universidade do Extremo Sul de Santa Catarina	Permanente	Economista
SECCRI -Sindicato dos Empregados do Comércio de Criciúma	Permanente	Administrador
BADESC – Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina	Permanente	Administrador
CDL - Câmara dos Dirigentes Lojistas de Criciúma	Rotativo	Administrador
FIESC - Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina	Rotativo	Administrador
OAB - Ordem dos Advogados do Brasil	Rotativo	Advogado
UABC – União das Associações de bairros de Criciúma	Rotativo	Administrador
ACIVA – Associação Empresarial do Vale do Araranguá	Rotativo	Administrador

*Equipe e
Localização
das agências*

Recursos Humanos	Dez. 01	Dez. 02	Dez. 03	Dez. 04
Número de funcionários	8	7	9	10
% de agentes de crédito	50%	43%	44%	30%

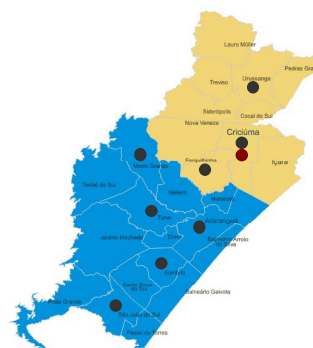
Organograma da Credisol



A Credisol oferece todos os seus serviços a partir da sua sede, situada na cidade de Criciúma/SC. De sua sede, atende a zona de atuação da AMESC e AMREC, composta por vinte e cinco municípios. Conta ainda com o apoio de prefeituras e associações locais, que provêm informações sobre as atividades e preenchem fichas cadastrais de potenciais clientes em sete pontos de atendimento, de forma totalmente gratuita.

De acordo com seu tamanho, a estrutura conta com apenas três agentes de crédito (AC) e empregados dedicados ao apoio administrativo, entre os quais cinco estagiários (um AC é estagiário mas está em processo de efetivação). Além da Diretora Executiva que trabalha meio período (é Gerente Regional do BADESC e também Diretora Executiva da Credisol), a instituição conta com um Gerente Administrativo que cumpre funções similares às de um diretor de agência.

Zona de atuação da CREDISOL (Regiões AMESC e AMREC)

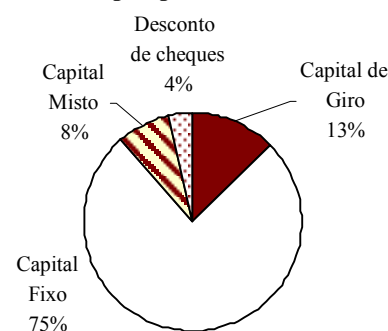


As operações de desembolso são realizadas por cheque. Os reembolsos de empréstimos se realizam mediante pagamentos diretos nas contas bancárias da instituição. Os reembolsos dos descontos de cheques se realizam por meio da compensação do cheque dado em garantia na data de realização.

	Capital Giro	Capital Fixo	Capital Misto	Desconto de cheques
Clientela	Pessoas jurídicas ou físicas de baixa renda, urbano ou rural e principalmente a empreendimentos de micro e pequeno porte, formais ou informais.			Qualquer cliente formal ou informal que trabalhe com cheques de terceiros
Taxa de juros	TBJ: 3,2% a.m. sobre saldo Variável de acordo com a qualificação do cliente			
Comissões	N/A			Taxa administrativa de 5 a 15 BRL em função do montante do cheque
Multas	Multa de 2% no valor de parcela e 0,16% a.d.			
Montantes	De 200 a 10.000 BRL			De 50 a 10.000 BRL
Prazos	De 1 até 24 meses Até 36 meses para veículos			De 20 a 120 dias
Carências	N/A	30, 60 e 90 dias	30, 60 e 90 dias	N/A
Garantias	Avalistas ou alienação fiduciária	Avalistas, equipamentos ou bens a serem financiados	Avalistas ou alienação fiduciária	Os recebíveis (cheques), contratos e promissórias.
Principais transformações desde a sua criação	Flexibilidade nos prazos, taxas e garantias e criação da operação Giro Fácil para clientes com bom histórico	Flexibilidade nos prazos, taxas e garantias e criação da operação Balcão para clientes com bom histórico	Flexibilidade nos prazos, taxas e garantias.	NA Criado em 2004

A Credisol oferece três produtos de microcrédito individual exclusivamente dirigidos a microempreendedores formais e informais, fixando como limite máximo dos empréstimos 10.000 BRL. A diferença entre os produtos é determinada pelo destino do crédito: giro (matéria prima, insumos), fixo (investimentos) e misto (ambos os destinos). Desde março de 2004 oferece também o serviço de desconto de cheques, geralmente para clientes antigos de microcrédito. A Credisol desenvolveu, além disso, subprodutos para clientes antigos, como Giro Fácil (capital de giro) e Balcão (capital fixo), que podem ser desembolsados num dia. Também disponibilizou créditos para aquisição de veículos vinculados ao micro empreendimento, com um prazo de reembolso de 36 meses.

Carteira por produto Dez. 04



A grande particularidade reside na possibilidade de outorgar taxas diferentes da Taxa Básica de Juros (TBJ) a cada cliente em função do seu risco, de acordo com um sistema de scoring². Além disso, a instituição tem estabelecido desde 2004 um sistema de revisão trimestral de sua TBJ em função dos custos suportados³. Em dezembro de 2004, a TBJ mensal é de 3,2% a.m. sem comissões para microcréditos e com comissões para descontos, gerando uma TEG ponderada de aproximadamente de 38,7%.

Auditoria das Contas

As contas da Credisol são auditadas anualmente desde sua criação. Até 2002 as auditorias externas foram realizadas pela empresa local Müller, Bazzaneze & Ciad. Auditores. A partir de 2003 são realizadas por outra empresa local, Martinelli Auditores, membro de Jeffreys Henry International. Até agora, os auditores aprovaram as contas sem nenhuma reserva.

² O scoring se baseia na qualificação de cinco parâmetros chegando a uma qualificação máxima de 10. Os parâmetros são situação econômico-financeira (1,5), administração e controles (1,5), histórico de crédito (2,0), qualidade da operação (2,0) e caráter e relacionamento (3,0).

³ A revisão das taxas é decidida pelo Conselho Diretor nas reuniões trimestrais, sob proposta da diretoria executiva. Os custos estabelecidos pelo cálculo da TBJ são: custo de financiamento, custo das perdas, custos operativos, correção monetária e um custo adicional de 10% sobre os custos calculados para formação do fundo de liquidez.

Governança e tomada de decisões

A Credisol, pelo fato de ser uma ferramenta de desenvolvimento do BADESC, apresenta uma missão, zona de atuação e política operacional definidas dentro das estratégias do Banco. Isso significa um apoio financeiro e técnico importante. Porém também limita suas possíveis estratégias de expansão ou de diversificação, na medida em que devem ser complementares como as das outras IMFs do PCC.

Tomada de decisões

Processo de tomada de decisões

O processo é característico de uma ONG : as principais decisões são propostas pela DE com um importante apoio da assistência técnica externa, e discutidas e aprovadas pelo CA, buscando manter em todo momento um equilíbrio entre busca de auto sustentabilidade e respeito da missão social.

A tomada de decisões da Credisol é equilibrada, ágil e representativa:

- ❑ As associações e instituições presentes nos órgãos da associação – federações de lojistas, universidades, industriais, etc.- são representativas da sociedade civil local. A presença do BADESC se justifica por ser o iniciador do programa e o principal financiador, e não se beneficia de nenhum direito suplementar em termos de governabilidade.
- ❑ Os membros dos órgãos da associação apresentam um bom nível acadêmico (a maioria é de administradores, e todos possuem nível universitário) e um alto nível de compromisso (nunca apresentaram problemas para alcançar o quorum nas reuniões). Nenhum possuía uma experiência prévia em microfinanças, mas beneficiaram-se de cursos externos sobre o tema em 2004, financiados pelo SEBRAE.
- ❑ O CF exerce uma verdadeira supervisão do CD, por participar de suas sessões trimestrais como observador e pela supervisão freqüente das contas. Entre seus membros figura o Sindicato de Contabilistas (SINDICONT), o que garante uma boa qualidade dos controles.
- ❑ A estrutura em três níveis, com a existência de uma Diretoria Executiva que se ocupa da gestão das operações com a efetiva participação do Presidente da instituição, garante uma gestão ágil e uma representação dos órgãos decisórios no dia a dia.

O papel fundador do BADESC e sua presença na governança da Credisol poderiam gerar riscos de influencia política que na realidade são pouco prováveis:

- ❑ O Banco tem passado por mudanças políticas na sua diretoria, que é nomeada pelo Governo estadual, mais estas não vêm afetando o Programa, que é considerado uma ferramenta fundamental da política social.
- ❑ Os contratos de financiamento pelo BADESC e os estatutos não condicionam a continuidade da Credisol à presença do BADESC na tomada de decisões.
- ❑ Os funcionários do BADESC que apóiam a Credisol, inclusive a Diretora Executiva, são todos técnicos e não possuem afiliações políticas.

A instituição tem baseada a sua tomada de decisões por meio da assessoria de consultores externos. A Credisol recebeu assistência técnica do BADESC no desenvolvimento de sua tecnologia creditícia e modelo financeiro. A partir de 2004, com recursos do SEBRAE, se beneficiou de um assistente técnico para o estabelecimento de seu planejamento estratégico e de um sistema de acompanhamento do desempenho. Também contratou uma assistente técnica dedicada a buscar recursos para financiar as atividades previstas no planejamento. Esta é uma

estratégia adequada de transferência de know-how a custo reduzido. Porém, é importante que este know-how se consolide dentro da instituição para garantir sua autonomia no futuro⁴.

Informações de monitoramento

As informações para a tomada de decisões são completas e atualizadas, e permitem uma adequada tomada de decisões. Desde 2004, com o apoio de um assistente técnico, são gerados trimestralmente relatórios de acompanhamento (Sistema de Informações Gerenciais) com informações completas sobre desempenho de carteira, desempenho financeiro, entorno econômico e social, análise das tendências, apresentação de demonstrativos financeiros, etc.

Planejamento estratégico

Estratégia atual

A reflexão estratégica está baseada na DE, com um grande apoio da assistência técnica externa financiada pelo SEBRAE⁵. O processo de planejamento tem sido participativo e se focaliza num objetivo de consolidação da instituição dentro das regiões AMESC e AMREC. Esta reflexão se traduz num Plano Estratégico 2005-2009 que inclui objetivos claros, análise FOFA e do mercado e um plano operacional com responsabilidades e datas pré-estabelecidas. Também estabelece metas quantitativas de carteira, contratações, distribuição por produto, etc. Porém, nos anos anteriores não se contou com um planejamento estratégico, mas com programas de ação anuais com objetivos operacionais sem orientação estratégica.

O Plano Estratégico e Operacional 2005-2009 estabelece como principais objetivos:

- ❑ **Crescimento:** A instituição prevê alcançar uma carteira de 6,8 M BRL (2,5 M USD) em dezembro de 2009, mediante a um crescimento médio de 10% anual. Este crescimento se sustentará na abertura de quatro postos avançados e na consolidação de uma equipe de cinco ACs (três atualmente).
- ❑ **Produtos:** Com o objetivo de garantir uma maior rotatividade da carteira e um atendimento a demanda dos clientes, é previsto o crescimento dos descontos de cheques na carteira total, até representar 50% da mesma em dezembro de 2009⁶. Espera-se também desenvolver um produto de capacitação aos microempreendedores.
- ❑ **Recursos humanos:** Expansão do quadro de colaboradores, capacitação formalizada e generalização do sistema existente de remuneração variável.
- ❑ **Fortalecimento institucional:** Seguir com o processo de profissionalização dos órgãos da associação assim como a criação de um sistema de auditoria interna.
- ❑ **Financiamento e liquidez:** estabelecer um fundo de liquidez para atender as necessidades dos clientes mais pobres com fundos não-reembolsáveis do BID, e conseguir financiamento reembolsável para carteira de crédito (BID e outras fontes potenciais como BNDES, BADESC e municípios).

Esta estratégia é coerente com as necessidades de fortalecimento institucional / operacional, mas mostra certa falta de dinamismo no crescimento das atividades. Prevê os instrumentos necessários para responder a sua expansão: fortalecimento do quadro de ACs e criação de postos de atendimento. O reforço dos descontos de cheques reflete uma vontade de atender a

⁴ A assistência técnica do BADESC tem sido esporádica e se concentrou nos primeiros anos de operações. Pode-se estimar a uma quantidade de um dia ao mês e uma assistência técnica gratuita. A assistência técnica dos consultores pagos com recursos do SEBRAE foi contratada em 2004 e seu custo aparece nos demonstrativos financeiros. O assistente técnico para planejamento participa de todas as reuniões semanais da Diretoria Executiva, no entanto o assistente técnico para busca de financiamento trabalha a distância na preparação de propostas.

⁵ O assistente técnico preparou o planejamento estratégico com uma metodologia participativa e a submeteu à aprovação do CD, depois de uma discussão com a DE.

⁶ O desconto de cheques é um produto muito demandado, pois a maioria dos microempresários no Brasil aceitam este instrumento nas suas vendas.

demanda de crédito local. As previsões de crescimento da carteira poderiam ser mais agressivas, pois o mercado na zona de atuação é amplo⁷.

Planejamento orçamentário

A assistência técnica desenvolveu, em conjunto com o gerente administrativo, um fluxo de caixa de longo prazo com detalhe mensal de gastos e receitas. Este fluxo de caixa é levemente mais conservador que o planejamento estratégico, pois não prevê a captação de recursos e é atualizado permanentemente. Apresenta comparações mensais do orçado versus realizados, favorecendo um acompanhamento adequado das despesas e receitas.

Equipe de direção

Capacidades e experiência da equipe de direção

A equipe de direção está composta pela DE, que reúne semanalmente a Diretora Executiva e o Presidente (o Vice-Presidente não participa efetivamente), com a presença do Gerente Administrativo e do assistente técnico externo encarregado do planejamento estratégico. O Gerente Administrativo cumpre com as funções de um diretor de agência, pois supervisiona o trabalho dos ACs e as principais tarefas administrativas.

Tanto a Diretora Executiva como o Gerente Administrativo possuem perfis adequados para suas responsabilidades. A Diretora possui uma formação de administradora, e teve uma carreira de funcionária técnica, na área de projetos, por mais de 20 anos no BADESC. O Gerente Administrativo é administrador de empresas com experiência prévia no setor comercial (gerente de loja, vendedor e representante). Apresenta um perfil operacional, congruente com suas tarefas. Toda a instituição, incluindo a equipe de direção e os órgãos de governabilidade se beneficiaram de capacitações em 2004, outorgadas pelo SEBRAE no marco de uma parceria.

Organização da equipe de direção

A estrutura de direção permite uma gestão ágil das atividades da IMF, mais apresenta um risco de pessoa chave na assistência técnica:

- ❑ A equipe de direção colegiada, sem uma separação formal das tarefas, se adapta ao tamanho da instituição e permite uma representação dos beneficiários (Presidente) e do BADESC (Diretora Executiva), com os insumos do pessoal operacional (Gerente Administrativo) e do assistente técnico.
- ❑ O Gerente Administrativo cumpre um papel de coordenação operacional com uma aprovação semanal da DE (cheques de desembolso e despesa assinados pela Diretora Executiva e o Presidente) facilitando uma gestão ágil das atividades.
- ❑ A presença do assistente técnico nas reuniões da DE aporta um alto nível técnico, porém gera um risco de pessoa chave, pois é o principal canalizador da reflexão estratégica. A Diretora Executiva aprova ou reprova suas propostas, mas ainda não dispõe das suficientes ferramentas para analisá-las completamente, o que lhe impede de aportar dinamismo e novos insumos à mesma.

O fato da Diretora Executiva não trabalhar em período integral na instituição não é problemático. O tamanho atual não requer uma reflexão estratégica permanente. Além disso, não existe conflito de interesse a respeito de suas responsabilidades na Casa do Microcrédito, pois as zonas de atuação das duas IMFs estão claramente delimitadas por um “acordo de cavalheiros”. O fato de ser a Gerente Regional do BADESC é justificado por se tratar de uma instituição jovem, que requer um apoio técnico inicial e uma coordenação com as outras IMFs

⁷ O número estimado de micro empreendimentos na zona AMREC e AMESC é de 50.000, de acordo com o planejamento estratégico.

do programa. O risco de interferência política existe, mais se vê limitado (Ver “Tomada de decisões”). Com o crescimento das instituições, se tem planejado nomear Diretores Executivos em período integral, sem relação contratual com o BADESC⁸.

Gestão de Recursos Humanos

Organização da gestão de recursos humanos

A gestão estratégica dos recursos humanos é de responsabilidade da Diretoria Executiva (seleção, avaliação) enquanto que a administrativa é realizada pelo Gerente Administrativo (pagamento, benefícios).

Gestão das capacidades e avaliação de desempenho

Não existe uma política de recursos humanos que contemple avaliações formais anuais de funcionários, processos formalizados de recrutamento e seleção, controles motivacionais e planos de capacitação. Isto não se traduz em maiores riscos devido ao pequeno porte e quantidade de funcionários. Contudo, faltam procedimentos de recursos humanos que permitam antecipar as necessidades de recrutamento e capacitação. Vários progressos já têm sido realizados na gestão dos RH da Credisol e outros estão planejados: se estabeleceu um mecanismo de remuneração variável para um de seus ACs, que deve ser melhorado e generalizado⁹; a partir de março de 2005 reestruturou-se o organograma para permitir um melhor acompanhamento do crescimento da instituição¹⁰; já estão programadas todas as contratações até 2009.

O ambiente de trabalho da instituição é muito bom e há satisfação, principalmente devido à adequada política de salários e benefícios oferecidos aos funcionários. Em 2004 ocorreram cinco saídas, das quais quatro eram estagiários e um AC, por problemas de inadimplência.

A estratégia de utilização de estagiários é uma prática adequada para uma instituição pequena e com poucos recursos, devido aos seus baixos custos e conhecimento prévio para contratações¹¹. Os estagiários ficam entre um e dois anos nesse estatuto trabalhando período integral, o que permite à instituição conhecê-los antes de uma eventual efetivação.

⁸ No caso da Credisol e da Casa do Microcrédito, é possível que o Diretor Executivo seja a mesma diretora atual, que está a ponto de se aposentar pelo BADESC e que tem a intenção de ficar na diretoria da IMF.

⁹ O mecanismo atual somente se baseia no reembolso das três primeiras amortizações dos créditos liberados pelo AC e não na qualidade global de sua carteira.

¹⁰ Criação do posto de coordenadora de cobrança (antes a tarefa era levada a cabo por uma estagiária ou pelo Gerente Administrativo), criação do posto de coordenadora administrativa e financeira com o apoio de um auxiliar administrativo e dois estagiários (antes era somente uma auxiliar administrativa estagiária), efetivação próxima de um estagiário ao cargo de AC.

¹¹ De dez empregados em dezembro de 2004 cinco são estagiários. Sobre cinco contratações esse ano, três são de estagiários, uma de um AC e outra é a efetivação a tempo completo da contadora.

Informação e sistemas

Sistema de informação e equipamentos

Descrição do sistema de informação

Rede	<ul style="list-style-type: none">• A Credisol conta com equipamentos de informática adequados ao seu porte e número de operações creditícias (software e hardware).• Possui uma rede interna e acesso a internet.
Contabilidade	<ul style="list-style-type: none">• Programa usado: SIP/WEB, instalado em janeiro de 2005 sobre a versão antiga SIP. Sistema integrado de carteira e contabilidade, desenvolvido em tecnologia Web (linguagem PHP) e sobre uma base de dados SQL, por uma empresa externa (Partner).• Diariamente as contas são conciliadas semi - automaticamente com a carteira, mediante um sistema de importação das operações bancárias.• Mensalmente se conferem os extratos bancários com a contabilidade.• Demonstrativos contábeis consolidados disponibilizados mensalmente, com depreciações.
Informação sobre atividades	<ul style="list-style-type: none">• Programa usado: SIP/WEB (ver acima).• Os levantamentos sócio-econômicos são preenchidos pelos ACs por meio de formulários padrão da instituição. Depois são capturados pelo pessoal administrativo no sistema.• Os relatórios sobre carteira são disponíveis diariamente.• Sistema não disponibiliza informações de carteira em risco (carteira vencida e parcelas a vencer), mas apenas a carteira inadimplente.

Segurança do sistema

A segurança do SIG é suficiente para o atual tamanho da instituição:

- Níveis de acesso ao SIP/WEB parametrizados de acordo com o tipo de usuários, por meio do estabelecimento de senhas. As taxas de juros podem ser mudadas manualmente devido ao sistema de taxas variáveis, mas são sempre verificadas pelo Comitê de Crédito.
- Política de backups diários e semanais da base de dados por meio de CDRW e HD, e armazenamento fora da instituição. Em caso de não realizar-se corretamente o backup, o sistema envia automaticamente um e-mail de alerta.
- Existência de um antivírus atualizado automaticamente.
- Apesar do servidor da base de dados do sistema de carteira não se localizar em um local segregado, não há como utilizá-lo, pois se encontra sem monitor a fim de garantir a segurança.

Facilidade para a utilização do sistema

O SIP/WEB é um sistema de fácil utilização, conhecido por todos os usuários:

- No início de 2005 se integrou o sistema de troca de cheques no sistema, até agora gerenciado por outro software, gerando uma maior integração da informação.
- Pelo fato de ser desenvolvido em tecnologia Web, o sistema é de acesso fácil, amigável e intuitivo. Permite consultas e inclusive obtenção de dados à distância, para as pessoas com as respectivas autorizações.
- Pelo fato de ser um sistema integrado, não se requer redigitações, o que reduz o risco de erro e menor carga de trabalho administrativo.
- O mecanismo de importação diária dos saldos bancários é algo excepcional no âmbito das microfinanças. Diariamente, se importam do banco os pagamentos recebidos e se conferem automaticamente com os pagamentos esperados, permitindo identificar os clientes morosos.

Para isso, todos os clientes possuem fichas de depósito emitidas pela instituição, que lhes permite pagar em qualquer banco do país (desde que não estejam em atraso), e cuja referência é imediatamente identificada pelo sistema durante a importação. Ainda assim, verificam-se manualmente os cheques emitidos com os desembolsos bancários do dia. Espera-se automatizar este trabalho durante 2005.

Plano de desenvolvimento do SIG

No início de 2005 a instituição passou por uma migração bem planejada do SIP, uma versão antiga do sistema, ao SIP/WEB. O SIP era muito vulnerável pelo fato de estar desenvolvido em FoxPro e apresentava algumas fraquezas: os saldos de carteira podiam diferir dos saldos contábeis devido a uma contabilização errônea dos créditos renegociados; as pesquisas sobre períodos anteriores podiam apresentar inconsistências; as melhorias ao sistema eram muito mais difíceis de realizar e de generalizar, pois não se contava com acesso via web. A migração ao SIP/WEB foi adequadamente programada após o fechamento contábil do ano 2004, para não atrapalhar esse processo, e foi realizada com a presença durante uma semana da empresa desenvolvedora na instituição para efeitos de instalação e capacitação. Em março de 2005, todo o pessoal operacional domina o sistema e o departamento de contabilidade ainda está em contato com a empresa para adaptar-se a todas as novas características no processo de fechamento contábil.

O desenvolvimento do sistema não é uma preocupação maior, já que satisfaz as necessidades atuais e futuras da instituição. O SIP/WEB possui condições de se adaptar de acordo com o desenvolvimento da IMF, por permitir a abertura de agências, comitês de crédito à distância e integração de novos produtos. Contudo, no projeto apresentado ao BID se contempla um orçamento para melhoria dos equipamentos e desenvolvimento de um software de gestão para capacitação a microempreendedores e de um web site. Faz falta, porém, um plano de contingência que estabeleça ações que permitam continuar as operações caso o sistema caia.

Capacidades da equipe de gestão do SIG

Existe uma grande dependência do desenvolvedor terceirizado do software, que não dispõe de infra-estrutura de atendimento adequada, pois possui poucos atendentes. Devido a isso, para qualquer melhora ou mudança no sistema a instituição liga para a empresa, a qual assegura uma resposta no mesmo dia via web, enquanto que as visitas são raramente efetivadas.

Informações sobre as atividades

Qualidade da informação

Os dados sobre carteira ativa, clientes e carteira inadimplente possuem um nível de detalhe por AC, e estão disponíveis diariamente. O SIP/WEB produz também estatísticas valiosas para análises de impacto como distribuição de créditos por gênero, setor de atividades e concentração de operações. O sistema possui falhas quanto à disponibilização de informações essenciais para a administração e controle da instituição, como os valores globais e por produto de carteira em risco (carteira inadimplente e parcelas a vencer) e créditos renegociados, disponibilizando apenas de forma segura a inadimplência (parcelas vencidas). Tal problema faz com que a IMF não disponha de informações claras quanto à qualidade da sua carteira e também prejudica eventuais comparações com standards internacionais.

Difusão da informação

As informações de carteira são difundidas de forma clara e ágil aos diferentes usuários, sempre de acordo com suas necessidades (relatórios por AC, Sistema de Informações Gerenciais). Porém, até o momento da missão não se geravam nem se solicitavam informações por produto, o que é necessário para obter uma visão completa do desempenho.

Informação contábil e acompanhamento financeiro

Qualidade da informação e análise financeira

A informação contábil é pertinente, clara e de boa qualidade, exceto pelo fato da Credisol não efetuar provisionamentos para perdas de carteira. Os balancetes são elaborados mensalmente e fechados em até quinze dias. A informação contábil é constantemente verificada, graças a conciliações diárias das contas correntes com a carteira, e a conciliações mensais dos extratos bancários com a contabilidade. O plano de contas é claro e adaptado às operações da instituição. As contas de janeiro de 2005 deveriam ser fechadas no início de março, depois de um período de adaptação ao SIP/WEB. Porém, a instituição não tem como política a realização de provisões por créditos duvidosos, o que não corresponde com as práticas contábeis gerais para entidades financeiras. Todavia, esta fraqueza se vê reduzida pelo fato de que todos os créditos são castigados depois de 180 dias de atraso, de maneira que a carteira bruta contável apresente uma imagem bastante fiel do estado global da carteira¹².

O acompanhamento financeiro da Credisol é totalmente realizado pela assistência técnica, com indicadores pertinentes, acompanhamento das tendências e inclusive recomendações sobre a política de juros a adotar. A Diretora Executiva tem sido capacitada sobre o significado destes indicadores, mas de momento prefere delegar sua geração e análise ao assistente técnico. O acompanhamento financeiro faz parte do Sistema de Informações Gerenciais enviado mensalmente à Diretoria Executiva e trimestralmente ao Conselho Administrativo, gerando uma discussão interessante sobre a auto-sustentabilidade da instituição e os indicadores.

Capacidades da equipe financeira e de contabilidade

A contadora (controladora) apresenta capacidades e um perfil adequados para as necessidades da instituição. Até março de 2005 trabalhava meio período para a Credisol e Casa do Microcrédito. A partir dessa data vai a trabalhar unicamente para a Credisol.

¹² Os castigos são passados como perdas no demonstrativo de resultados e reduzem a carteira bruta.

Riscos: análises e controles

Procedimentos e controles internos

Controles internos

A Credisol tem obtido sucesso no estabelecimento de mecanismos que limitam os principais riscos operacionais, e existe uma reflexão sobre a integração de controles:

- ❑ Todas as operações creditícias, incluindo as renegociações e a cobrança, passam por um comitê de crédito, que participa o Gerente Administrativo, a Controladora, a Coordenadora Administrativa e Financeira e os ACs.
- ❑ Todos os cheques emitidos pela instituição são sempre assinados por duas pessoas, prioritariamente pela Diretora Executiva juntamente com a Presidência. Isto não atrapalha as operações já que a DE se reúne semanalmente.
- ❑ São realizadas conciliações diárias dos lançamentos de conta corrente com os da carteira e são conferidos mensalmente os extratos bancários com a contabilidade.
- ❑ Desenvolveram-se os manuais fundamentais (manual de crédito, regulamento interno e manual de funções) e outros são disponibilizados pelas empresas envolvidoras (manual do usuário alinhado para o SIP/WEB e manuais para os softwares de folha de pagamento e patrimônio).

Segurança física dos ativos

A Credisol dispõe de procedimentos para garantir a segurança física de seus recursos e disponibilidades:

- ❑ Os desembolsos são realizados unicamente por meio de cheques. Os pagamentos são realizados unicamente pelos clientes diretamente nos bancos. Não se dispõe de um pequeno caixa: todas as despesas de funcionamento são realizadas por cheques.
- ❑ Os cheques originários de troca são custodiados fisicamente no banco. Antes de seu envio, toda a informação é passada por um sistema do banco. Caso ocorra roubo ou extravio dos cheques, são automaticamente cancelados/sustados, pois só podem ser compensados na conta da Credisol.

Auditoria interna

Identificação de riscos

A instituição dispõe de mecanismos que favorecem a identificação rápida de operações irregulares e é planejada a criação de um departamento de auditoria interna no Plano Estratégico.

Qualidade da auditoria interna

Apesar de não existir uma estrutura de auditoria interna, os riscos são limitados pelo efeito simultâneo de fatores externos (acesso a centrais de risco para todos os clientes, identificação de todos os clientes no Banco ao momento dos desembolsos) e disposições internas (controles cruzados, segregação de tarefas e disponibilidade da informação de carteira diariamente).

O funcionamento atual permite comprovar a existência de todos os clientes e supervisionar os procedimentos de crédito: a situação financeira de todos os clientes é verificada em centrais de risco antes do Comitê de Crédito pelo pessoal administrativo da instituição; a identificação

financeira dos clientes é exigida nos bancos antes dos desembolsos¹³; os primeiros contatos de cobrança até os 60 dias de inadimplência são realizados pela Coordenadora de Cobrança; caso um AC precise de apoio, outros ACs ou mesmo o Gerente Administrativo, realizam suas tarefas de cobrança, contatando e visitando seus clientes. Não existe, porém, a prática mais preventiva de se fazer visitas aleatórias de controle dos clientes, antes que caiam em mora.

A este mecanismo de auditoria das operações se somam mecanismos de auditoria da contabilidade e da sede. Por estatutos, o CF aprova as contas anualmente, com um acompanhamento mensal dos demonstrativos financeiros. O CF, que se situa acima da DE no organograma, conta com pessoas experientes no âmbito contábil, em particular o SINDICONT de Criciúma. As auditorias externas anuais das contas, até agora com opiniões favoráveis, fortalecem este dispositivo. Estas auditorias não só se focam nos demonstrativos financeiros, mas também nos controles internos e em 10% a 15% da carteira¹⁴. O BADESC exerce uma supervisão do uso de seus recursos a través de sua presença no CD e dos relatórios enviados periodicamente pela Credisol.

¹³ Todos os clientes devem possuir e mostrar seu CPF, um registro federal de identificação financeira e número parametrizado, com o qual se identificam os indivíduos nos bureaus de crédito, e distinto do cartão de identidade.

¹⁴ Verificação das pastas de clientes. Não realizam visitas de campo.

Atividades: produtos e serviços

Marketing e concorrência

O governo estadual de Santa Catarina, por meio do PCC implementado pelo BADESC, tem procurado aumentar a penetração das microfinanças no estado, com financiamentos e programas de desenvolvimento envolvendo 18 OSCIPs. Apesar disso, em Santa Catarina, como no Brasil de forma geral, a oferta de microcrédito atende menos de 4% da demanda potencial¹⁵. Nesse sentido a concorrência direta de instituições microfinanceiras não constitui um risco maior para a Credisol.

Por meio de uma política estabelecida pelo BADESC, as 18 OSCIPs de Santa Catarina que participam do programa, atuam em áreas demarcadas informalmente no estado, não concorrendo a priori entre si. Tal fato pode ser um limitador de crescimento para as IMFs no futuro, tendo em vista uma possível estagnação de mercado em suas áreas de atuação.

A principal concorrência feita pelos bancos é restrita, ocorrendo principalmente para as trocas de cheques e não para empréstimos produtivos, tendo em vista exigências burocráticas como necessidade da abertura e manutenção de conta corrente e aquisições de outros produtos, o que afasta os microempreendedores dessas instituições. As taxas de juros praticadas por essa concorrência são, geralmente, superiores às praticadas pelas IMFs. Existe também concorrência por parte de pessoas físicas para a troca de cheques, geralmente feita por familiares e amigos dos microempreendedores.

A Credisol desenvolveu uma vantagem competitiva graças à agilidade nas liberações de créditos, feita em cinco dias para um empréstimo novo e de um a dois dias para desconto de cheques e operações balcão o giro fácil (clientes antigos com bom histórico e a menos de seis meses sem visita). Também foi desenvolvida uma linha dentro de capital fixo para financiamento de veículos, com empréstimos até 36 meses, adaptada a as necessidades de certos microempreendedores.

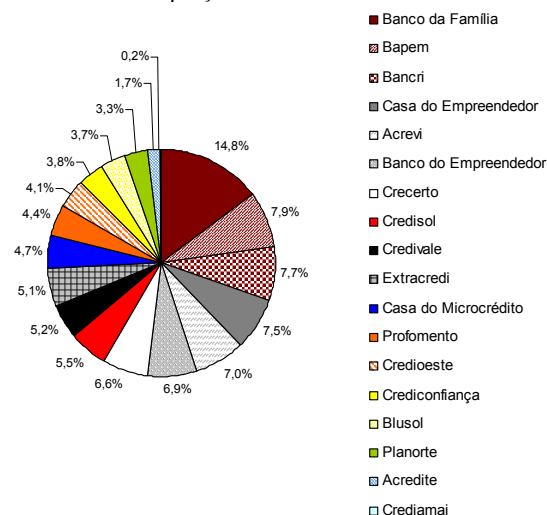
Gestão da carteira

Processo de crédito

A metodologia de crédito apresenta características positivas:

- ❑ **Análise de crédito:** Todos os novos clientes são visitados pelos ACs antes da liberação do crédito, exceto para operações balcão, giro fácil e desconto de cheques. Durante as visitas

OSCIPs de Santa Catarina
Operações de Crédito - 2004



¹⁵ Considerando o número de 2,5 milhões de microempresários, uma taxa de recusa de demandas de crédito de 46%, um crédito médio de 900 reais e uma carteira ativa, em 2001, de 250 milhões de reais (Dados nacionais extraídos de "Microcrédito no Brasil" - Reflexões que vêm de 20 anos de experiência por Jaime Bezerra).

- de aproximadamente uma hora em média, os ACs realizam a análise creditícia e preenchem uma ficha com dados sócio-econômicos do cliente e sua capacidade de pagamento. Para renovações de empréstimos, realiza-se uma nova visita caso o cliente não apresente um bom histórico, credit scoring e tenha se passado mais de seis meses desde a última visita dos AC. A análise de crédito inclui a avaliação da capacidade de pagamento do cliente, com base nos resultados e balancetes (se disponíveis) e de um fluxo de caixa. Também considera, seguindo as metodologias próprias do microcrédito, as referências que possam ser dadas por vizinhos, fornecedores ou colegas do microempreendedor.
- ❑ **Credit scoring:** todos os clientes são submetidos a um exercício de credit scoring simples, que permite gerar taxas variáveis a partir dos parâmetros de situação econômico-financeira, administração e controles, histórico de crédito, qualidade da operação e caráter e relacionamento. Este scoring integra adequadamente elementos de análises bancárias com elementos mais tradicionais das microfinanças. Na realidade, as taxas variáveis sugeridas pelo scoring não são sempre aplicadas, mas permitem gerarem alertas úteis para o análise.
 - ❑ **Endividamento:** a situação de endividamento de todos os clientes é verificada antes de qualquer liberação. As consultas vão desde a verificação do endividamento do cliente até a investigação do histórico creditício junto aos órgãos de proteção ao crédito. Para os descontos de cheques, também se verifica a situação cadastral do cliente do microempreendedor, signatário do título a ser descontado.
 - ❑ **Comitê de crédito:** todas as decisões de crédito, inclusive as de desconto e de renegociação, devem ser autorizadas por um comitê realizado semanalmente no qual participa o AC responsável, o Gerente Administrativo e a Coordenadora Administrativa, Financeira e de Cobrança.
 - ❑ **Acompanhamento da inadimplência:** todos os casos de mora são identificados desde o primeiro dia e dão lugar à atividade de cobrança que se inicia em 10 dias de atraso. Telefona-se para cada cliente para se identificar o problema, caso não ocorra o pagamento, após 30 dias ocorre a negatização nos órgãos de proteção ao crédito. São realizadas visitas de cobrança pelo AC em até 60 dias de inadimplência, após esse período, a encarregada de cobrança tenta efetuar a renegociação do débito e se contata um assessor legal. A inadimplência é acompanhada também por meio de comitês de mora, nos quais se analisa caso a caso a situação dos inadimplentes. O tamanho atual da carteira permite um acompanhamento próximo de todos os casos de mora.

A política de renegociação de créditos não é embasada por critérios técnicos. Apesar da prática de renegociação de créditos inadimplentes ser positiva para se evitar perdas, ela não está sendo realizada com base em critérios técnicos como vontade de pagamento e condições para a operação (exigência de entrada, prazos máximos, garantias adicionais, incentivos à renegociação antes do atraso). Não se faz nenhum seguimento da mora de créditos renegociados.

Competências dos agentes de crédito

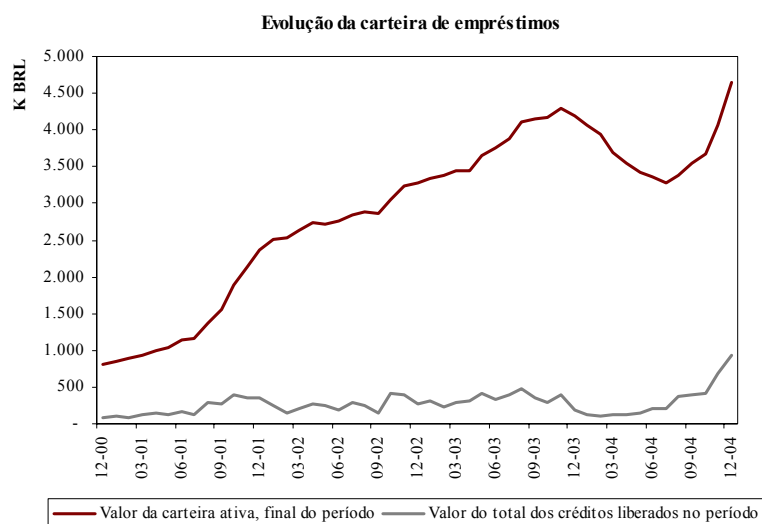
Os agentes de crédito têm as capacidades adequadas e demonstram motivação para suas tarefas, apesar de não existir obrigatoriedade de capacitações quando da entrada na instituição.

Regras globais de gestão da carteira

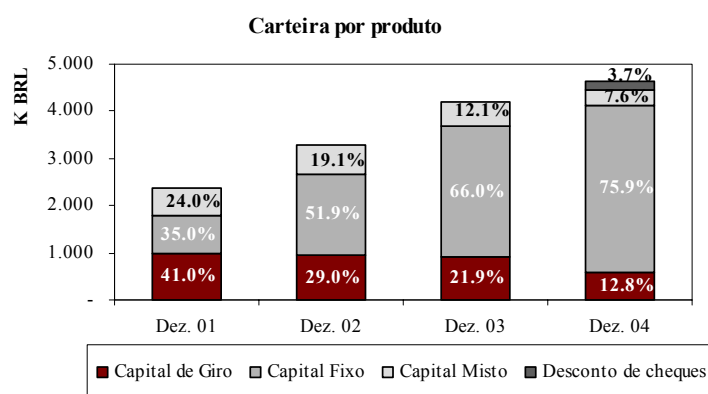
Não existe uma regra quanto à concentração das atividades, apesar da instituição monitorar os setores de maior risco e existir uma reflexão no planejamento estratégico a esse respeito. Além disso, a carteira está razoavelmente dividida nos setores de comércio (29% das operações) serviços (37%) e indústria (34%).

Composição e evolução da carteira de empréstimos

A carteira de crédito apresentou tendência de crescimento até novembro de 2003, e em seguida começou a decrescer até julho de 2004. Com a aplicação da política de taxas de juros variáveis e revisáveis, a Credisol estabeleceu em janeiro de 2004 um aumento da TBJ de 2,9% a.m. a 3,9% a.m. Esta decisão foi mal aceita por certas prefeituras parceiras da Credisol no marketing de seus produtos e foi paralela a uma conjuntura econômica difícil. Assim, ocorreu uma redução de 24% no valor da carteira entre novembro de 2003 e julho de 2004, somente compensada em dezembro de 2004. A resposta a este fenômeno foi uma política de marketing muito mais agressiva desde a sede¹⁶ e uma redução da TBJ a 3,2%.



O principal produto oferecido pela instituição é o de capital fixo, que exige geralmente garantias reais e possui valores médios superiores aos outros produtos. Identifica-se um crescimento importante da troca de cheques desde seu primeiro ano de existência, previsto no Plano Estratégico por ser mais rentável e permitir uma maior rotação dos recursos.



Qualidade da carteira

A carteira inadimplente da Credisol apresentou uma tendência de queda entre 2001 e 2003, mas nesses anos ocorreram perdas superiores a 8,0%, pois até 2002 não havia estabelecido uma política de castigo dos créditos. A carteira inadimplente em 2004 veio a subir chegando a 3,1% devido à maior maturidade da carteira e do pouco crescimento da carteira, até que as perdas sobre empréstimos se estabilizaram em 5,0%. A carteira em risco estimada (já que a instituição

¹⁶ Legações diretas com clientes potenciais o clientes antigos com ofertas de créditos a taxas preferenciais.

não dispõe de informações sobre a carteira em risco) é pelo menos o dobro da carteira inadimplente, pois os empréstimos são em média de um ano.

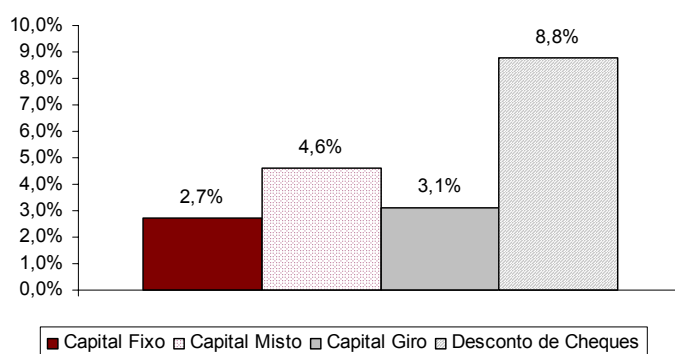
A prática da renegociação de créditos está se tornando um risco, em particular pelo fato de não existirem regras claras a esse respeito. Contudo, estimamos que 50% dos clientes com créditos renegociados não se tornaram inadimplentes.

USD, ou em moeda local se especificada	Dez. 01	Dez. 02	Dez. 03	Dez. 04
Valor da carteira ativa, final do período	982.466	924.384	1.444.819	1.746.749
Valor da carteira ativa, final do período (BRL)	2.367.744	3.272.319	4.189.975	4.646.351
Avaliação	192,8%	38,2%	28,0%	10,9%
Carteira média no período	547.219	791.605	1.301.904	1.411.675
Clientes ativos- final do período	832	1.208	1.475	1.529
Avaliação	-	45,2%	22,1%	3,7%
Carteira média por cliente	1.181	765	980	1.142
% do PIB por habitante	40,1%	34,5%	32,5%	31,6%
Média do crédito liberado	1.398	1.040	1.363	997
% do PIB por habitante	47,5%	46,8%	45,3%	27,6%
Créditos renegociados ⁽¹⁾	NA	NA	NA	NA
Carteira inadimplente 31 - 360 dias ⁽²⁾	3,1%	2,9%	2,2%	3,1%
Carteira em risco > 360 dias	-	-	-	-
Perda sobre empréstimos	-	8,3%	8,6%	5,0%
Índice de cobertura de risco	-	-	-	-
Carteira em risco 31 – 360 sem provisões / fundos próprios	17,8%	13,2%	7,0%	7,0%

(1) Não se dispõe de cifras sobre carteira renegociada. Em 2004, se renegociaram créditos num montante total de 238.784 BRL, representando 5,1% da carteira a dezembro 2004. O saldo de carteira renegociada é muito mais baixo, em torno de 2,5%, pois os créditos são médios anuais.

(2) O SIP WEB não disponibiliza de forma segura o indicador de carteira em risco mas apenas a carteira inadimplente.

Carteira Inadimplente > 30 dias



O maior percentual de inadimplência se encontra no produto desconto de cheques. Isso ocorreu, pois como o volume desse tipo de operações ainda é pequeno, a mora de uma única operação elevou o indicador a 8,8%. O impacto dessa inadimplência foi pequeno no montante total da carteira inadimplente da instituição, pois o produto desconto de cheques representa apenas 3,7% da carteira total.

Cobertura do risco de crédito

Cobertura das provisões

A instituição não possui uma metodologia de cobertura da carteira em risco por meio de provisionamentos para devedores duvidosos. Tal fraqueza se vê reduzida pelo fato de que

todos os créditos são castigados depois de 180 dias de atraso, de maneira que a carteira bruta contável apresente uma imagem bastante fiel do estado global da carteira.

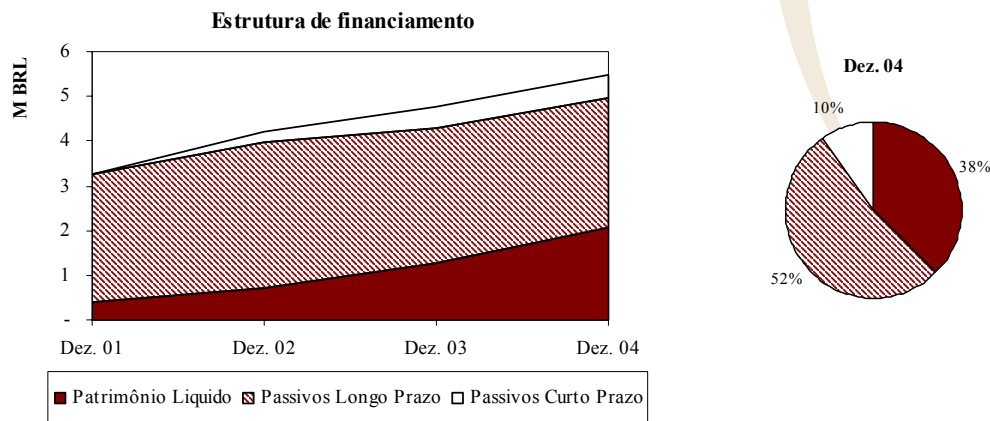
Cobertura pelas garantias

Os empréstimos são, em geral, garantidos por avalistas ou por garantias reais, dependendo do produto. No caso de capital de Giro, as garantias são dadas por avalistas, enquanto no caso de Capital Fixo o próprio bem financiado é dado como garantia (por exemplo, veículos). Os descontos, de acordo com a lei, são garantidos pelo mesmo documento (cheque). Todos os créditos são acompanhados de uma nota promissória em favor da Credisol com o valor do montante liberado acrescido aos totais de juros de financiamento.

Os avais são utilizados como meio de pressão para cobrança, e em casos de processos judiciais, respondem como devedores. Quanto à alienação de veículo, ela é uma ferramenta que possibilita a tomada do bem, que não pode ser vendido pelo cliente até o pagamento do empréstimo. A alienação ocorre por meio de sistema on line junto ao Departamento de Trânsito do estado de Santa Catarina. Os procedimentos de cobrança judicial e extrajudicial são eficientes, como demonstra a recuperação de 111.835 BRL em 2004, comparados com castigos por 264.899 BRL no mesmo ano.

Financiamento e liquidez

Gestão ativos/passivos (ALM) e estratégia de financiamento



Detalhes do financiamento em anexo.

Estrutura de financiamento

A Credisol se financia por meio de empréstimos subsidiados originários do BADESC¹⁷. O crescente aumento de seu patrimônio líquido é explicado pelos resultados positivos acumulados desde o início de suas atividades, nunca tendo apresentado déficit operacional. Os empréstimos encontram-se, em sua maioria, classificados no passivo de longo prazo por apresentarem prazos de pagamentos superiores a um ano e carências.

Procedimentos de gestão ativo / passivo

Não existem riscos financeiros ligados à gestão ativos /passivos:

- ❑ A instituição não está submetida a qualquer risco cambial, já que passivos e ativos são em BRL.
- ❑ Mesmo sendo a TJLP, taxa de juro dos empréstimos do BADESC, uma taxa variável, não há um risco significativo. De fato, o spread entre TJLP (9,75% em dez. 04) e a TEG da Credisol (38,7% em média) é de quase 30 pontos percentuais. Além disso, a TJLP apresenta uma tendência de queda desde 2003.
- ❑ Não existe risco de prazo de maturação dos créditos, pois os créditos do BADESC são de dez anos, com carências de dois anos, ao passo que em média os créditos da Credisol são de um ano, podendo chegar até a três no caso de financiamentos de veículos. Os pagamentos trimestrais de capital ao BADESC não são um problema devido à alta rotatividade da carteira e à disponibilidade de liquidez.

Estratégia de financiamento

A Credisol foi sustentada e teve seu crescimento baseado em financiamentos do BADESC desde seu início. Entretanto, o BADESC, após uma forte política de ajuda ao microcrédito de Santa Catarina por meio de financiamentos abaixo do custo comercial, deseja que as IMFs do estado também busquem novos financiamentos diminuindo a dependência existente com a instituição. O BADESC estima que só possa emprestar 5.000.000 BRL adicionais no ano de

¹⁷ A Credisol recebeu do BADESC 3.780.000 BRL em quatro empréstimos, amortizáveis em dez anos (exceto o último, em oito anos), com 2 anos de carência e uma taxa de juros igual à Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), e TJLP + 2%. Em dezembro de 2004, a TJLP era de 9,75%.

2005 para todas as IMFs do PCC, como resultado da recuperação dos empréstimos vigentes. Nesse sentido, a Credisol sofre de uma falta de diversificação de seu financiamento.

A instituição, já consciente da necessidade de diversificação dos seus financiamentos, tem desenvolvido trabalhos com consultoria independente para obter financiamentos internacionais e nacionais: BID, BNDES, prefeituras locais. Porém até o fechamento desse relatório não havia sido realizado nenhum novo financiamento. Além disso, desde 2002, a instituição começou a contar com um convênio do SEBRAE, que visa o desenvolvimento institucional e aquisição / renovação de infra-estrutura, e um comodato de equipamentos de informática (ver anexos). Também têm recebido apoios não reembolsáveis de algumas prefeituras das regiões AMESC e AMREC (38.000 BRL).

Gestão da liquidez

Previsão das necessidades de liquidez

A Credisol possui como prática corrente a elaboração de previsões de fluxos de caixa em longo prazo com detalhe mensal de despesas e receitas e acompanhamento mensal que permite estabelecer as necessidades de liquidez. A gestão é facilitada pelo fato de ter poucas contas bancárias e nenhuma agência. A instituição até o presente momento não teve problemas de liquidez, principalmente devido aos recursos liberados pelo BADESC.

Otimização dos recursos

A Credisol possui uma gestão de suas disponibilidades na qual mantém uma reserva técnica de 200.000 BRL para garantia de liquidez devidamente aplicada na Cooperativa local ACICRED e mantém em conta corrente apenas os recursos necessários para desembolsos do dia seguinte. O restante é mantido aplicado em fundos financeiros de curto prazo de acordo com os padrões dos juros do mercado bancário, próximos a 97% do CDI¹⁸.

¹⁸ O CDI apresenta taxa de 16,2% ao ano em dezembro de 2004.

Eficiência e rentabilidade

Análise da Rentabilidade	Dez. 01	Dez. 02	Dez. 03	Dez. 04
ROE	161,3%	46,6%	46,1%	40,5%
Passivos / Patrimônio	692,9%	488,9%	269,6%	166,5%
ROA	14,1 %	7,0%	10,3%	13,2%
Geração de renda				
Auto-sustentabilidade operacional	261,0%	132,1%	142,8%	167,8%
Rendimento da carteira	36,5%	33,1%	34,1%	34,9%
Indicador de custos operacionais	14,5%	8,5%	9,9%	12,9%
Clientes por funcionários	104	173	164	153
Clientes por Agente de crédito	208	403	369	510
Carteira média por cliente (USD)	1.181	765	980	1.142
Indicador de custos financeiros	2,3%	7,9%	7,9%	9,7%
Custo de poupança	N/A	N/A	N/A	N/A
Custo de financiamentos	1,4%	7,0%	8,6%	10,7%
Indicador de custos de provisão	-	12,8%	10,8%	4,1%
Carteira inadimplente 31 - 360 dias	3,1%	2,9%	2,2%	3,1%
Perda sobre empréstimos	-	8,3%	8,6%	5,0%
Gestão dos ativos				
Carteira / Ativos	72,7%	77,5%	88,2%	84,5%
Resultado não operacional em % de receitas financeiras	16,8%	14,1%	16,4%	22,1%
Indicadores ajustados				
Indicador de custos de ajustes	34,4%	19,1%	17,5%	11,1%
AROE	(43,6%)	(48,3%)	(19,7%)	15,6%
AROA	(3,8%)	(7,3%)	(4,4%)	5,1%
Auto sustentabilidade financeira	85,7%	79,9%	88,7%	118,4%
Indicador ajustado de custos operacionais	18,7%	10,5%	11,2%	14,1%
Indicador ajustado de custos financeiros	30,0%	24,0%	23,7%	18,1%
Indicador ajustado de custos de provisão	2,5%	13,8%	11,1%	5,6%

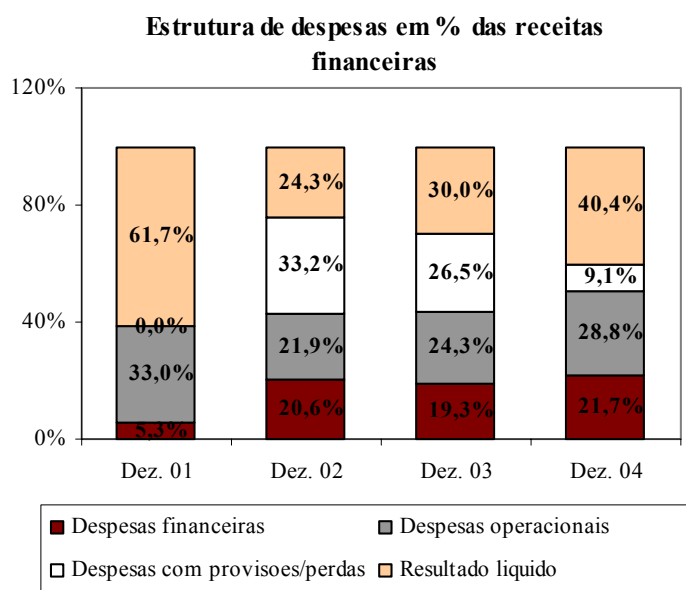
Nota: para efeito de análise, as perdas sobre empréstimos foram consideradas dentro do indicador de custos de provisões, apesar de não serem verdadeiros custos de provisões.

Nota: dados de carteira inadimplente disponibilizados, pois a IMF não dispunha dos dados de carteira inadimplente.

Rentabilidade

A Credisol apresenta uma rentabilidade excepcional, com uma auto-sustentabilidade de 167,8% em 2004. A significativa queda da rentabilidade em 2002 está vinculada ao aumento das perdas nesse ano (8,3% de perdas sobre empréstimos). Em 2004 a tendência se restabeleceu graças a uma redução do indicador de perdas para 5,0%, e apesar de um aumento constante do indicador de custos operacionais.

O ROE da instituição manteve-se no patamar de 46,0% nos anos de 2002 e 2003, mas caiu para 40,5% em 2004, principalmente devido à forte capitalização da IMF. De fato, a alavancagem da Credisol tem obtido tendência de queda desde 2001, explicado pelo fato da IMF estar obtendo resultados positivos anualmente, resultando assim em um patrimônio líquido crescente a percentuais superiores aos da tomada de empréstimos.



Rendimento da carteira e taxas de juros demandadas ao cliente.

O rendimento da carteira foi de 34,9%, enquanto que a TEG é estimada a 38,7%, calculada de acordo com a composição da carteira em dezembro de 2004. Essa diferença ocorre pelo fato de ter existido perdas que impactaram no rendimento da carteira média no período. O rendimento da carteira tem tido uma tendência gradual de melhoria, resultado da redução nas perdas e aumento das taxas de juros praticadas¹⁹.

Índice de custos operacionais

A instituição possui excelentes indicadores de custos operacionais, conquistados em grande parte pela alta produtividade dos ACs, que favoreceu um crescimento rápido da carteira a baixo custo: 208 clientes por AC em dezembro de 2001, 510 em dezembro de 2004. Isto se deve principalmente à segregação das atividades exercidas pelos agentes que apenas tem a função de captar novos clientes e administrar sua carteira, enquanto os trabalhos administrativos são de responsabilidade do pessoal administrativo da instituição. A esta alta produtividade dos agentes se adicionam outros fatores favoráveis como o baixo custo dos recursos humanos pela utilização de estagiários, o apoio das prefeituras na promoção da IMF, o entorno urbano e o bom estado da infra-estrutura de comunicações e de telecomunicações.

Apesar dos bons indicadores de custos operacionais, existe uma tendência de piora do indicador desde 2002. O índice de custos operacionais apresentou tendência de aumento principalmente pelo fato da instituição estar utilizando serviços terceirizados de consultorias técnicas para desenvolvimento institucional e captação de recursos e maior quadro de pessoal administrativo. Em contrapartida à produtividade dos agentes, a dos funcionários está decrescendo devido ao aumento do quadro de pessoal, necessário para uma maior quantidade de atividades administrativas relacionadas ao aumento de operações. A instituição apresentou um crescimento reduzido da carteira em 2004 (a carteira média só cresceu esse ano de 8,4%).

¹⁹ Até o início de 2004 a instituição não praticava a política de revisão das taxas de juros, e cobrava uma taxa única de 2,9% a.m., gerando uma TEG de 34,8%. Em 2004, com a criação de taxas variáveis e da política de revisão trimestral das taxas, estabeleceu um aumento da TBJ a 3,9% a.m., e depois uma redução a 3,2% a.m., gerando uma TEG global estimada a 38,7%. Cabe notar que a TEG dos descontos de cheques é mais alta pelas comissões cobradas (45,7% aproximadamente) e a dos microcréditos é de 38,4%.

Índice de custos financeiros

O índice de custos de financiamento tem apresentado uma tendência de alta desde 2002 devido principalmente aos reembolsos do BADESC. O custo do financiamento ocorre em função das condições de empréstimos do BADESC que possuem carência de 24 meses: O empréstimo concedido em 2000 de BRL 1.480.000 começou a ser pago em 2002, aumentando o indicador para de custos de financiamento para 7,0% nesse mesmo ano. Em 2002 foram realizados mais dois empréstimos totalizando BRL 2.000.000 que começaram a ser pagos em 2004, elevando assim o indicador para 10,7%. A redução de TJLP no longo prazo deveria sem dúvida induzir uma estabilização deste indicador, apesar do início do pagamento do último empréstimo por 300.000 BRL a partir de 2006.

Índice de provisões para perdas sobre empréstimos (custo do risco)

O indicador de custos de provisionamento não considerou a provisão em si, mas sim as perdas efetivas ocorridas, pois a IMF não tem como prática o cálculo de provisionamentos para créditos de liquidação duvidosa. O indicador obteve forte queda de 2003 para 2004 principalmente pela alta redução de perdas ocorrida, de 8,6% para 5,0% no período.

Gestão dos ativos

A Credisol aplicou seu excedente de liquidez em depósitos a prazo, com taxas de juros em torno de 97% do CDI, que é uma taxa adequada para o contexto brasileiro. O indicador de Carteira / Ativos sofreu uma queda de 88,2% para 84,5% entre 2003 e 2004, explicado principalmente pelo fato da instituição ter tido uma queda no crescimento da carteira em 2004.

Desempenho ajustado

Os detalhes referentes aos ajustes estão em anexo.

O índice de custos dos ajustes, de 11,1% em 2004 é razoável, mas de 2001 a 2003 possuía indicadores superiores a 17%. Graças ao fortalecimento de sua rentabilidade e à diminuição dos ajustes, a instituição alcança a auto-sustentabilidade financeira em 2004. O principal ajuste foi o do custo do refinanciamento (45,4% dos ajustes em dezembro de 2004), pela diferença entre TJLP e o CDI (taxa utilizada para os ajustes). Cabe notar que o CDI é a taxa interbancária e é inferior às taxas comerciais cobradas pelos bancos para capital de giro. Todavia, tendo em conta que o setor bancário brasileiro, com algumas exceções, não realiza empréstimos comerciais a IMFs, não teria sido realista utilizar as taxas comerciais vigentes no Brasil e que são particularmente elevadas. Outros ajustes importantes foram os efetuados para inflação e para doações in kind pelo BADESC: salário integral da diretora executiva até o ano de 2003, assistências técnicas especializadas, estagiários pagos pelo BADESC nos pontos de atendimento, bens em comodato do SEBRAE com suas respectivas depreciações e aluguel pago pelo BADESC em 2001 e 2002. Cabe notar que não se realizaram ajustes pelos estagiários pagos pela Credisol, pois a presença de estagiários é uma característica do mercado de trabalho brasileiro. Tão pouco pelos agentes facilitadores nos pontos de atendimento que não são estagiários, pois são funcionários das prefeituras e só atendem ocasionalmente clientes potenciais da instituição.

O indicador dos ajustes caiu de 17,5% em 2003 para 11,1% em 2004, principalmente pela alta queda do CDI no período (23,2% em 2003 para 16,2% em 2004).

Evolução da rentabilidade

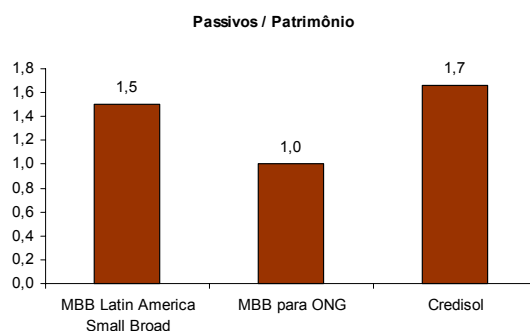
A rentabilidade da Credisol é sólida. O mercado atual no estado de Santa Catarina, apesar das limitações geográficas de atuação das instituições apoiadas pelo BADESC, possui um amplo potencial. Como sua atuação está demarcada para uma região específica do estado em que outra IMF apoiada pelo BADESC não pode atuar, a concorrência é controlada de modo a não necessitar abrir postos de atendimento, idéia essa reforçada ainda pelo fato das prefeituras geralmente cederem um local para atendimento aos clientes. O importante rendimento de carteira gera uma margem financeira cômoda. Novos financiamentos são necessários para diversificar as fontes de financiamento e gerar economias de escala mais rapidamente. Contudo, sua capacidade atual de autofinanciamento lhe permitiria financiar suas previsões de crescimento, particularmente conservadoras, e não seria arriscada pela limitação da concorrência na zona de atuação.

Benchmarking

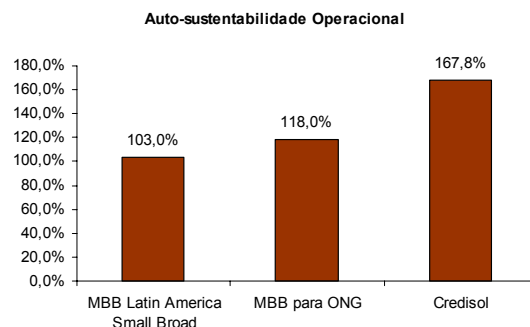
A Credisol foi comparada aos grupos:

- ❑ Os pares geográficos do MBB de julho de 2003, do grupo “Latin America Small Broad”: ACME, Actuar - Tolima, ADRI, BluSol, FHAF, PortoSol, FINCA – ECU, Sogesol.
- ❑ Os pares segundo estatuto e natureza jurídica do MBB de julho de 2003, do grupo “For-Profit” NGOs: 5 de Mayo, ABA, ACME, Actuar – Tolima, Adelante, ADRI, AgroCapital, AgroInvest, AKRSP, Al Amana, Al Majmoua, ASA, BESA, BluSol, Buro Tangail, CMN – Medellín, Constanta, CRECER, DBACD, EKI, FAMA, Faulu – UGA, FHAF, FINCA – ECU, FINCA – GTM, FINCA – HTI, FINCA – KGZ, FINCA – MWI, FINCA – PER, FINCA – TZA, FINCA – UGA, FMN – Popayán, Fondep, FWWB – Cali, GV, JMCC, Kamurj, Kashf, KEP, Partner, MI-BOSPO, Mikrofin, PADME, PortoSol, PRIDE – TZA, PRIDE Finance, Prizma, ProMujer – BOL, ProMujer – PER, RADE, SEDA, SEF, SKS, Spandana, Sunrise, TSPI, UMU, Visão Mundial, Vital Finance, Vivacred, WAGES, Women for Women.

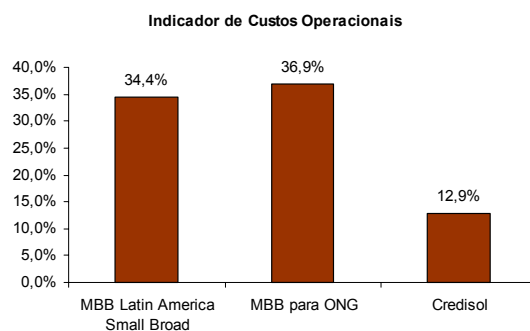
A Credisol apresenta uma alavancagem do patrimônio superior à média dos pares geográficos do MBB Latin America Small Broad (1,5) e pares do MBB de mesma natureza jurídica ONGs (1,0). A Credisol obteve mais sucesso em atrair fontes de financiamento, devido principalmente à disponibilidade de recursos a baixo custo do BADESC.



Sua auto-sustentabilidade operacional é bem superior à encontrada nos grupos de pares, resultado principalmente de uma adequada e controlada política de juros, de umas economias de escala decorrentes da alta produtividade de seus ACs e dos baixos custos financeiros. Tal situação é rara em uma IMF jovem.



Os custos operacionais da Credisol são bem inferiores aos de seus pares do MBB, apesar de ter somente seis anos de operações. Isto se deve novamente às importantes economias de escala favorecidas pela alta produtividade e custos operacionais controlados e favorecidos pelo entorno (zonas urbanas, boa infra-estrutura de comunicações, apoio de estagiários de baixo custo).



Anexos

Demonstrativos financeiros e notas explicativas

Notas redigidas segundo as diretrizes do CGAP sobre a apresentação de estados financeiros das IMFs

0. A instituição não segue as recomendações do CGAP para a apresentação dos demonstrativos contábeis.
1. Os demonstrativos contábeis apresentados compreendem o balanço, a conta de resultados e as notas explicativas. As demonstrações cobrem os anos de 2001, 2002, 2003 e 2004. Os demonstrativos são auditados anualmente com data base de 31 de dezembro de cada ano. A auditoria é realizada com base nos demonstrativos preparados pelo departamento de contabilidade.
2. A instituição somente oferece serviços financeiros.
3. Subsídios

- (1) As subvenções ou subsídios de operações foram patrimonializadas sem passar pela conta de resultados (subsídios de operações).
- (2) A tabela seguinte mostra o conjunto de subsídios recebidos pela instituição.

Provedor	Subvenção (BRL)	Condições e Comentários
Prefeitura Municipal de Cocal do Sul	BRL 2.000	Doação institucional
Prefeitura Municipal de Sombrio	BRL 15.000	Doação institucional
Prefeitura Municipal de Turvo	BRL 4.000	Doação institucional
Prefeitura Municipal de Ermo	BRL 1.000	Doação institucional
Prefeitura Municipal de Criciúma	BRL 16.000	Doação institucional
Prefeitura Municipal de Criciúma	BRL 100.000	Doação institucional
Sebrae	BRL 151.791	Programa SEBRAE de Apoio ao Seguimento de Microcrédito para apoio técnico, repasse de custos fixos e capital fixo.

- (3) Todos os subsídios são contabilizados no patrimônio.
- (4) Os subsídios in kind não são contabilizados pela Instituição. Estes subsídios foram estimados e colocados nos ajustes.
- (5) Todos os subsídios foram considerados e contabilizados.
4. Contabilização dos elementos da carteira.
 - (1) Os gastos incorridos na consequência do risco de crédito (provisões, créditos baixados) foram baseados na perda efetiva real e não em provisões, pois a IMF não possui como prática o provisionamento para perdas.
 - (2) A carteira baixada é lançada diretamente na conta de resultados como perdas sem dedução de provisões e da carteira bruta.
 - (3) A instituição contabiliza os juros corridos e não cobrados, de acordo com a norma contábil da competência.
 - (4) As receitas de aplicações são isoladas das receitas originárias da carteira de créditos.
5. Qualidade da gestão da carteira
 - (1) Os indicadores de acompanhamento da qualidade da carteira são descritos nas “I” e “A”.
 - (2) Não há regra sobre a renegociação dos créditos. O cliente deve demonstrar vontade de reembolso para o adiantamento de uma parte da dívida.
 - (3) Créditos a funcionários não podem ser realizados, porém membros do conselho podem adquirir empréstimos caso sejam microempreendedores que se enquadrem na metodologia creditícia aplicada pela Credisol.
6. Detalhes de financiamento:
 - (1) Detalhes do financiamento por dívida:

Provedor de fundos	Montante Inicial	Saldo em Dez. 04	Condições
BADESC	BRL 1.480.000	BRL 1.134.113	Taxa de Juros:TJLP (9,75% a dez. 04) 15/05/2000 a 15/02/2010. 21 meses de carência. 96 meses de amortização (periodicidade de pagamentos trimestral). Sem garantias reais.
BADESC	BRL 500.000	BRL 486.683	Taxa de Juros:TJLP (9,75% a dez. 04) 15/02/2002 a 15/11/2011. 24 meses de carência. 96 meses de amortização (periodicidade de pagamentos trimestral). Sem garantias reais.
BADESC	BRL 1.500.000	BRL 1.486.310	Taxa de Juros:TJLP + 2% (11,75% a dez. 04) 15/04/2002 a 15/02/2012 24 meses de carência. 96 meses de amortização (periodicidade de pagamentos trimestral). Sem garantias reais.
BADESC	BRL 300.000	BRL 305.661	Taxa de Juros:TJLP + 2% (11,75% a dez. 04) 15/04/2004 a 15/10/2011 24 meses de carência 96 meses de amortização (periodicidade de pagamentos trimestral). Sem garantias reais.

(2) Não existe poupança obrigatória (depósitos de garantia, poupança de garantia) vinculados à emissão de créditos.

(3) A instituição não capta depósitos (não está autorizada).

(4) A instituição não exige investimento em capital a seus clientes.

7. Outras regras de contabilidade

(1) Contabilidade geral por regime de competência.

(2) Não existe metodologia de contabilização do impacto da inflação.

(3) Não existe metodologia de contabilização do impacto da variação da taxa de câmbio.

8. Outras informações extra contábeis

(1) Não existem contas de poupança voluntária.

Notas específicas dos demonstrativos Planet Rating

Balanço

1. No Brasil é utilizado o conceito de juros a apropriar como conta redutora do ativo que inclui todos os juros a receber até o vencimento final dos créditos, diferentemente do conceito usado geralmente o de juros a receber até o fechamento do mês.

2. Saldo composto por doações a receber e adiantamentos.

3. Ativos diferidos.

4. Empréstimos BADESC.

5. Nos anos de 2001 e 2002, o balancete estava ligeiramente superestimado em BRL 90.000 referente a doações embasadas contratualmente, mas que não ocorreram. Para fins de ajustes, esse valor foi deduzido tanto do ativo como do passivo. O capital doado é composto pelas doações das prefeituras e convênio SEBRAE.

Demonstração de Resultados

6. Saldos incluem depreciações de ativos fixos e amortizações do diferido.

7. Saldos incluem os serviços técnicos de terceiros e seus custos referentes.

8. Perdas como resultado da alienação de ativo imobilizado.

Credislo	Notas	BRL				USD				Avaliação		
		Dez. 01	Dez. 02	Dez. 03	Dez. 04	Dez. 01	Dez. 02	Dez. 03	Dez. 04	2002/2001	2003/2002	2004/2003
Balanço		3.256.244	4.219.961	4.750.994	5.500.295	1.351.139	1.192.079	1.638.274	2.067.780	29,6%	12,6%	15,8%
ATIVOS		3.227.084	3.233.956	3.429.733	3.837.947	1.339.039	913.547	1.182.667	1.442.837	0,2%	6,1%	11,9%
Ativos Curto Prazo		18.015	92.736	156.764	69.840	7.475	26.197	54.056	26.256	414,8%	69,0%	(55,4%)
Caixa e Bancos		841.292	831.381	377.051	747.292	349.084	234.853	130.018	280.937	(1,2%)	(54,6%)	98,2%
Aplicações de curto prazo		2.367.744	2.308.889	2.894.315	3.016.143	982.466	652.229	998.040	1.133.888	(2,5%)	25,4%	4,2%
Carteira Empréstimos Líquida (somente Principal)		2.367.744	2.308.889	2.894.315	3.016.143	982.466	652.229	998.040	1.133.888	(2,5%)	25,4%	4,2%
Carteira Curto Prazo Bruta		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reservas Empréstimos incobráveis (Previsões)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Juros a receber	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sobre carteira de crédito		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sobre ativos financeiros		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outros Ativos Curto Prazo	2	33	949	1.604	4.672	14	268	553	1.756	2.776,7%	69,0%	191,2%
Ativos Longo Prazo		29.160	986.004	1.321.260	1.662.348	12.100	278.532	455.607	624.943	3.281,3%	34,0%	25,8%
Ativos financeiros de longo prazo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Carteira Bruta Longo Prazo		-	963.430	1.295.660	1.630.208	-	272.155	446.779	612.860	-	-	34,5%
Ativos Fixos Líquidos		13.567	12.037	20.119	31.715	5.629	3.400	6.938	11.923	(11,3%)	67,1%	57,6%
Outros Ativos Longo Prazo	3	15.594	10.538	5.481	425	6.470	2.977	1.890	160	(32,4%)	(48,0%)	(92,2%)
PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		3.256.244	4.219.961	4.750.994	5.500.295	1.351.139	1.192.079	1.638.274	2.067.780	29,6%	12,6%	15,8%
Passivos		2.845.561	3.503.415	3.465.516	3.436.447	1.180.731	989.665	1.195.005	1.291.897	23,1%	(1,1%)	(0,8%)
Passivos de curto prazo		17.034	238.181	445.586	539.857	7.068	67.283	153.650	202.954	1.298,3%	87,1%	21,2%
Poupança dos clientes		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Obrigatória		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depósitos curto prazo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Financiamentos Capital		-	222.342	430.156	516.178	-	62.809	148.330	194.052	-	-	20,0%
Juros a pagar de financiamentos		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outros Passivos de Curto Prazo		17.034	15.838	15.430	23.679	7.068	4.474	5.321	8.902	(7,0%)	(2,6%)	53,5%
Passivos Longo Prazo		2.828.527	3.265.235	3.019.930	2.896.590	1.173.663	922.383	1.041.355	1.088.944	15,4%	(7,5%)	(4,1%)
Depósitos longo prazo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fundos de financiamento Longo Prazo	4	2.828.527	3.265.235	3.019.930	2.896.590	1.173.663	922.383	1.041.355	1.088.944	15,4%	(7,5%)	(4,1%)
Outros Passivos de Longo Prazo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Patrimônio Líquido		410.683	716.545	1.285.478	2.063.848	170.408	202.414	443.268	775.883	74,5%	79,4%	60,6%
Capital dos fundadores		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Capital doado	5	38.462	81.600	188.668	289.253	15.959	23.051	65.058	108.742	112,2%	131,2%	53,3%
Ganhos/Perdas sem doações		372.221	634.945	1.096.810	1.774.595	154.449	179.363	378.210	667.141	70,6%	72,7%	61,8%
Outras contas de patrimônio		356.764	262.724	461.865	677.785	148.035	74.216	159.264	254.806	(26,4%)	75,8%	46,7%
Outras contas de patrimônio		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Credisul	Demonstração de Resultados	Notas	BRL				USD				Avaliação		
			Dez. 01	Dez. 02	Dez. 03	Dez. 04	Dez. 01	Dez. 02	Dez. 03	Dez. 04	2002/2001	2003/2002	2004/2003
	Receitas financeiras (a)		578.415	1.080.821	1.541.046	1.681.196	240.006	305.317	531.395	632.029	86,9%	42,6%	9,1%
	Receitas da carteira de crédito (a)		481.449	928.297	1.287.817	1.308.832	199.772	262.231	444.075	492.042	92,8%	38,7%	1,6%
	Juros recebidos dos créditos		481.449	928.297	1.287.817	1.308.832	199.772	262.231	444.075	492.042	92,8%	38,7%	1,6%
	Taxa de administração		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Multas e juros de mora		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Receitas de aplicações financeiras		96.966	152.524	253.229	372.364	40.235	43.086	87.320	139.987	57,3%	66,0%	47,0%
	Outras receitas financeiras		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Despesas Financeiras (b)		30.916	222.447	296.989	365.595	12.828	62.838	102.410	137.442	619,5%	33,5%	23,1%
	Juros pagos		30.916	222.447	296.989	365.595	12.828	62.838	102.410	137.442	619,5%	33,5%	23,1%
	Juros pagos pela poupança		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Custos líquidos de ajustes pela inflação		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Outras despesas relacionadas aos serviços financeiros		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Margem financeira (c=a-b)		547.499	858.374	1.244.057	1.315.601	227.178	242.478	428.985	494.587	56,8%	44,9%	5,8%
	Despesas com provisões de empréstimos líquidas (f)		-	358.666	408.361	153.064	-	101.318	140.814	57.543	-	13,9%	(62,5%)
	Despesas com provisões/perdas		-	358.666	476.305	264.899	-	101.318	164.243	99.586	-	32,8%	(44,4%)
	Recuperação de créditos castigados anteriormente		-	-	67.944	111.835	-	-	23.429	42.043	-	-	64,6%
	Despesas Operacionais (d)		190.735	236.983	373.831	483.470	79.143	66.944	128.907	181.756	24,2%	57,7%	29,3%
	Despesas com pessoal		89.471	113.437	118.332	162.614	37.125	32.044	40.804	61.133	26,8%	4,3%	37,4%
	Despesas administrativas		101.264	123.547	255.499	320.855	42.018	34.900	88.103	120.622	22,0%	106,8%	25,6%
	Depreciação	6	-	7.579	8.467	10.760	-	2.141	2.920	4.045	-	11,7%	27,1%
	Serviços Técnicos Especializados	7	-	36.227	60.051	95.826	-	10.234	20.707	36.025	-	65,8%	59,6%
	Outros		101.264	79.740	186.981	214.269	42.018	22.526	64.476	80.552	(21,3%)	134,5%	14,6%
	Resultado Oper. antes dos impostos e doações (g=e-f)		356.764	262.724	461.865	679.067	148.035	74.216	159.264	255.288	(26,4%)	75,8%	47,0%
	Impostos sobre a Renda (h)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Resultado Oper. antes de doações (i=g-h)		356.764	262.724	461.865	679.067	148.035	74.216	159.264	255.288	(26,4%)	75,8%	47,0%
	Receitas não operacionais (j)		-	-	-	1.282	-	-	-	482	-	-	-
	Despesas não operacionais (incluindo impostos relacionados) (k)	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Resultado antes das doações (l=i+j-k)		356.764	262.724	461.865	677.785	148.035	74.216	159.264	254.806	(26,4%)	75,8%	46,7%
	Receitas de doações (m)		-	43.137	107.068	100.585	-	12.186	36.920	37.814	-	148,2%	(6,1%)
	Resultado (déficit/superávit)		356.764	305.861	568.933	778.370	148.035	86.402	196.184	292.620	(14,3%)	86,0%	36,8%

Ajustes

Foram efetuados os seguintes ajustes:

- ❑ **Ajuste para o custo de fundos**, para estimar o custo do financiamento caso o empréstimo não fosse subsidiado. A taxa aplicada foi à média anual do CDI.
- ❑ **Ajustes para inflação**, para neutralizar os efeitos da inflação sobre os fundos próprios e os ativos imobilizados. A taxa efetiva de inflação utilizada foi o IPCA.
- ❑ **Ajustes para doações in-kind**. Até o início de 2005 o salário da diretora executiva era pago pelo BADESC, cerca de 2.500 BRL adicionados os encargos sociais. A partir de então parte de seu salário vem sendo pago pela Credisol. Além disso, consideramos em 2.000 USD por ano os encargos da consultoria técnica realizada pelo BADESC e por fim 140 BRL por estagiário disponibilizado pelo BADESC que apóiam a IMF em suas respectivas cidades. Também se adicionaram os bens em comodato do SEBRAE com suas respectivas depreciações e o aluguel pago pelo BADESC em 2001 e 2002.
- ❑ **Ajustes para provisões**. Foram realizadas provisões de acordo com o que é exigido pela metodologia GIRAFE.
- ❑ **Outros ajustes**. Não foram realizados.

Ajustes Credisol	Dados em BRL			
	Dez. 01	Dez. 02	Dez. 03	Dez. 04
Ajuste por custo de fundos = (a*b)-c	348.838	380.741	507.780	189.266
Montante médio dos empréstimos (a)	2.195.111	3.158.052	3.468.831	3.431.427
Taxa comercial de empréstimos (b)	17,3%	19,1%	23,2%	16,2%
Juros pagos sobre empréstimos (c)	30.916	222.447	296.989	365.595
Ajuste pela inflação = (d-e)*f	16.129	69.017	91.599	125.305
Patrimônio médio (d)	221.220	563.614	1.001.012	1.674.663
Ativos fixos líquidos médios (e)	10.934	12.802	16.078	25.917
Inflação (f)	7,7%	12,5%	9,3%	7,6%
Ajuste por doações em espécie	55.460	57.920	47.340	46.860
Pessoal e assistência técnica	45.860	48.120	46.840	46.360
Outros	9.600	9.800	500	500
Ajustes por provisões	32.757	27.338	12.295	55.810
Por contas incobráveis	32.757	27.338	12.295	55.810
Por outros riscos	-	-	-	-
Outros ajustes	-	-	-	-
Total de ajustes	453.184	530.216	659.014	417.242
Resultado líquido operacional antes de doações	356.764	262.724	461.865	679.067
Resultado líquido operacional ajustado	(96.419)	(272.291)	(197.149)	261.825
Resultado líquido operacional ajustado (USD)	(40.008)	(76.918)	(67.982)	98.431