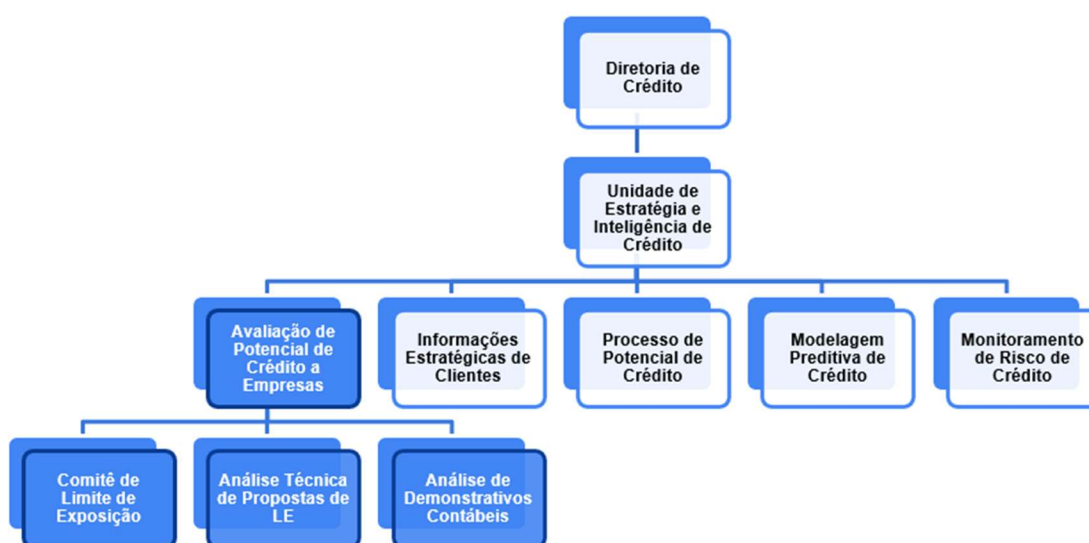


LIMITES DE EXPOSIÇÃO PJ

Unidade de Estratégia e Inteligência de Crédito Gerência de Avaliação de Potencial de Crédito a Empresas

Somos responsáveis pela análise e liberação de demonstrativos contábeis e pelo estudo de viabilidade econômico-financeira das propostas de **Limite de Exposição PJ**, deferindo e/ou dando parecer para análise e deferimento dos comitês superiores.



Limite de Exposição PJ (LE)

O Limite de Exposição é o substituto do Limite de Risco (LR). Trata-se de um limite operacional que expressa a exposição de crédito admitida pelo Banrisul à determinada empresa ou grupo econômico, independente do prazo das operações que venham a ser contratadas. A sua concessão passa por uma análise das informações cadastrais, demonstrações financeiras, contexto econômico, ambiente de negócios e outros fatores que podem afetar a capacidade de pagamento futuro das empresas, buscando sempre o alinhamento entre o potencial de negócios com o cliente PJ e as políticas de crédito do Banrisul.

O objetivo da atribuição de um Limite de Exposição PJ é conferir aos comitês mais autonomia, segurança e agilidade nos processos de concessão de crédito, buscando a redução de riscos e eficiência operacional. A partir da definição de um Limite de Exposição PJ para uma empresa ou Grupo Econômico, fica automaticamente cancelada a alçada gerencial para o cliente.

Para quem se aplica:

- Empresas com Faturamento Médio Mensal (FMM) superior a R\$ 2 milhões;
- Grupos Econômicos cujo Faturamento Médio Mensal (FMM) somado supera R\$ 600 mil
- Empresas e grupos cujas atividades sejam considerados segmentos de exceção pelas políticas do Banrisul vigentes. Hoje, estão relacionados principalmente a outras instituições financeiras e atividades de construção civil.

Por que Grupo Econômico? Grupos Econômicos é um conjunto de empresas que compartilham o mesmo administrador, pertencem aos mesmos sócios ou possuem relações patrimoniais entre si (empresa que é dona de outra empresa). A análise adequada de grupos econômicos é essencial para avaliar crédito e risco, pois revela vínculos societários e financeiros que podem afetar a capacidade de pagamento das empresas. Relações como controle acionário, influência significativa ou indícios de interdependência — como garantias cruzadas e confusão patrimonial — aumentam o risco sistêmico. Por outro lado, é comum um mesmo empresário ser proprietário de duas ou mais empresas, que avaliadas isoladamente, não aparentam capacidade de pagamento, mas quando analisadas em conjunto, revelam um grupo com excelentes fundamentos financeiros e baixo risco de crédito. Identificar essas conexões permite decisões de crédito mais seguras e reduz a probabilidade de inadimplência.

Solicitação de LE:

1- O que observar antes de incluir uma proposta:

Antes de incluir uma proposta de Limite de Exposição, é indispensável realizar uma análise criteriosa dos dados do cliente. Isso envolve verificar a consistência das informações cadastrais, histórico de relacionamento, situação financeira, capacidade de pagamento e eventuais restrições. Além disso, é importante confirmar a adequação da proposta às políticas internas e às condições de mercado, garantindo que a operação seja sustentável e segura para ambas as partes.

- **Ficha Cadastral – Sistema BAL:** Verificar se houve mudança na composição societária ou administração e no capital social, atualizar e liberar a FC (inclusive dos sócios, acionistas e administradores ou procuradores);

- **Demonstração Contábil – Sistema BNB:** É imprescindível manter os dados contábeis atualizados em todas as empresas que operam com o Banco, tanto na captação quanto na aplicação de recursos. Também é fundamental fazer uma análise das demonstrações contábeis disponíveis no sistema para buscar junto ao cliente justificativas para oscilações em contas importantes, redução nas vendas e/ou prejuízos.

- **Faturamento – Sistema BKF:** Atualizar a relação de vendas, sendo aceita defasagem máxima de dois meses da data da solicitação. Comparar se o faturamento informado no Demonstrativo de Resultado - DRE está coerente com a relação mensal de vendas fornecida pela empresa, com justificativa para divergências.

- **SCR x BNB:** Consultar a Central de Risco, comparando o valor informado com as dívidas reconhecidas na última demonstração contábil registrada no Sistema BNB com a mesma data base no SCR. Havendo divergência, deve ser justificado em parecer.

- **Check-list – Sistema BLH:** As informações colhidas devem ser preenchidas preferencialmente em todos os seus módulos a cada renovação de LE. Essa informação permite um conhecimento mais detalhado da atividade da empresa e ajuda a identificar oportunidades de negócio e melhor forma de operar com o cliente.

- **Restrições ou Impedimentos:** Regularizar protestos pendentes com o Banrisul. Em caso de ocorrências não regularizadas, informar a posição atual e medidas adotadas. Dívida Ativa Estadual – Estado do Rio Grande do Sul: consultar SEFAZ-RS. Dívida Ativa Federal: consultar Procuradoria Geral da Fazenda Nacional - PGFN.

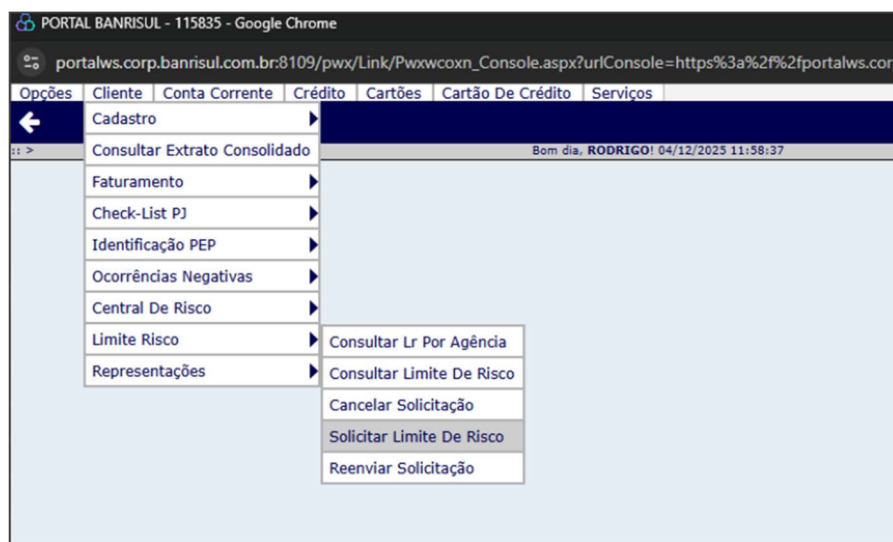
Onde consultar:

PGFN: <https://www.listadevedores.pgfn.gov.br/>

Sefaz RS: <https://atendimento.receita.rs.gov.br/lista-de-debitos-inscritos-em-divida-ativa>

2- Processo de Inclusão da proposta:

O processo de solicitação do LE só pode ser iniciado depois que os cadastros, faturamento (BKF), Check-list e demonstrativos contábeis, das empresas e sócios do grupo econômico, estiverem atualizados e liberados nos seus respectivos sistemas. O processo é iniciado no seguinte caminho:



Após preencher as informações da solicitação, o sistema BGO fará verificação automática de impedimentos e a proposta apenas seguirá para a próxima etapa se todos os pré-requisitos forem satisfeitos. **Caso a verificação automática identifique inconsistência, este poderá ser consultado em:**



Lembrando que apenas os apontamentos dentro do quadro **IMPEDIMENTOS** restringem o avanço da proposta. Apontamentos no quadro de FILTROS são apenas avisos, que podem ser explicados no parecer da proposta e não impedirão o usuário de iniciar a concessão de LE.

A lista completa de impedimentos se encontra em:

https://banriwiki.corp.banrisul.com.br/Pol%C3%ADticas_e_Gest%C3%A3o_do_Risco_de_Cr%C3%A9dito/Impedimentos_para_Solicita%C3%A7%C3%A3o_de_Limite_de_Exposi%C3%A7%C3%A3o_PJ

3- O que considerar na elaboração da proposta:

Por se tratar de um limite de exposição ao risco de crédito, a solicitação e a análise das propostas de LE passam por uma análise técnica que envolve uma série de fatores, objetivos e subjetivos, com que serão abordados na sequência:

3.1- Os C's do Crédito, entendendo quem é o meu cliente:

Representam os aspectos fundamentais para a análise de risco dos clientes. Eles englobam:

Caráter – Avaliar a reputação e histórico do cliente;

Capacidade – Verificar a aptidão para honrar compromissos a partir do potencial de geração de caixa da empresa;

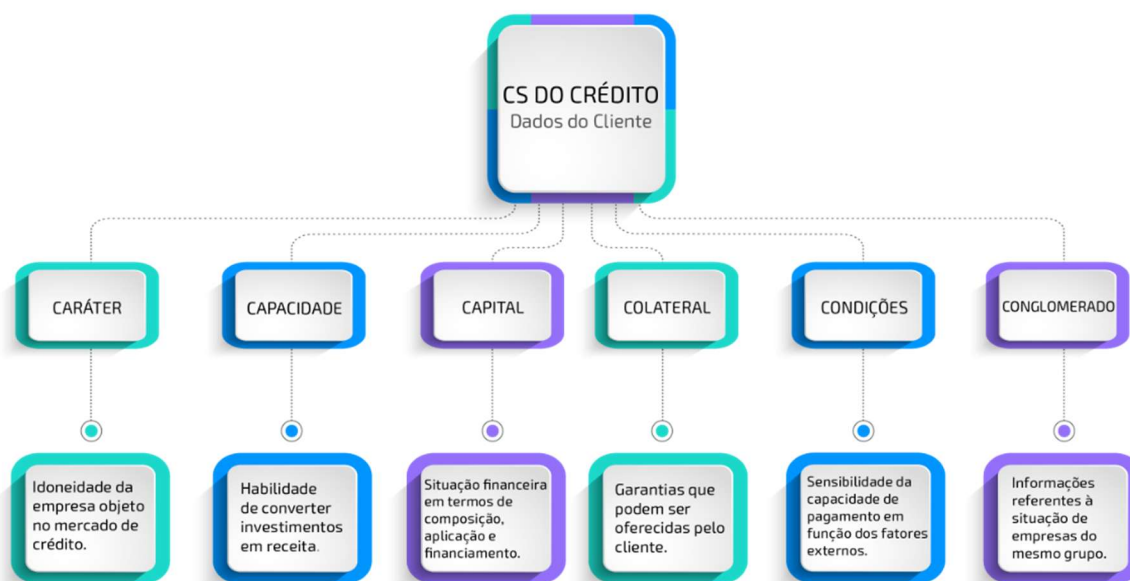
Capital – Analisar a estrutura patrimonial líquida (relação entre bens e dívidas da empresa);

Condições – Considerar o cenário econômico e setorial para a atividade do cliente;

Colateral – Avaliar as garantias e a intenção do cliente em oferecê-las;

Conglomerado – Considerar todas as empresas do grupo (quando se aplica).

A compreensão desses elementos é essencial para assegurar decisões de crédito sólidas e alinhadas à política de risco do banco.



3.2- Valor adequado e regras de alçada:

Definir o limite de exposição que será solicitado para o cliente é uma etapa importante do processo, pois é em cima do valor solicitado pelo gerente de relacionamento que o sistema BGO indicará os comitês responsáveis pela análise e deferimento da proposta. Quanto maior a alçada de deferimento, maior será a exigência de disponibilidade e conformidade das informações e, conseqüentemente, maior será o tempo necessário para análise e deferimento do limite de exposição PJ para o cliente. Os seguintes pontos devem ser considerados na hora de definir o valor que será solicitado:

Regra do Limite de Exposição PJ: O limite de exposição PJ deve englobar todas as operações de crédito comerciais do cliente (contratadas e pretendidas). **Para linha de desenvolvimento (BNDES, BRDE) o LE deve englobar apenas as primeiras 24 parcelas.** Operações de plano empresário são extra LE.

Capacidade, Garantias do Cliente e Linhas de Crédito Pretendidas: Observar FMM da empresa, se sua atividade gera recebíveis e quanto do fluxo de caixa da empresa transita pelo Banrisul (recebíveis e pagamentos).

Regra de Alçada:

Até R\$ 5 milhões	De R\$ 5,01 milhões até R\$ 8 milhões	De R\$ 8,01 milhões até 1,5% do PL do Banrisul	Acima de 1,5% do PL Banrisul (3% para grupo econômico)
Comitê de Risco 2 Defere	Parecer Área Técnica	Parecer Área Técnica	Parecer Área Técnica
	Comitê de Risco 1 Defere	Comitê de Risco 1 da parecer	Comitê de Risco 1 da parecer
		Comitê Diretoria Defere	Diretoria da parecer
			Conselho de Admin. Defere

4- Informações Indispensáveis para Defender a sua Proposta de LE:

O estudo técnico para atribuição do LE tem por base as informações disponíveis em nossos sistemas (cadastro, SCR, balanços etc.), mas, para atingir o objetivo, são necessárias informações complementares que só podem ser obtidas através da interação com o cliente, observação do seu contexto local e de conversas direcionadas com os gestores das empresas. Para facilitar a coleta e disponibilização do conhecimento do gerente de relacionamento sobre o seu cliente, duas ferramentas são disponibilizadas:

4.1- Parecer do Gerente de Relacionamento:

O parecer é o espaço onde o gerente de relacionamento expõe aos comitês o porquê deseja operar com o cliente em questão e traz informações complementares a respeito de:

- Atividade que a empresa realiza (como ela ganha dinheiro), sua estratégia e posição junto ao mercado;
- Descrição da gestão da empresa (formal e informal), papel dos sócios no processo decisório, sua experiência na atividade;
- Patrimônio acumulado dos sócios e descrição de outras atividades produtivas realizadas por estes quando houver;
- Investimentos planejados, em andamento ou recentemente realizados pela empresa, descrevendo os benefícios pretendidos, valores investidos, cronograma e outras informações que julgar relevante;
- Relacionamento com os principais clientes e fornecedores se algum destes tem peso relevante nas operações comerciais da empresa.
- **Apontar as causas de variações expressivas (aumento ou redução) no faturamento, endividamento (SCR) ou margem de lucro da empresa, observando os dados atuais e em comparação com o ano anterior ou última solicitação de LE;**
- Aspectos observados na visita, incluindo qualidade das instalações, localização da empresa, estoques e outras informações que julgar relevante.
- Explicações e procedimentos adotados para regularizar informações negativas que não são impeditivas nos filtros para inclusão do LR (pendência no SCR, dívida ativa no Sefaz/RS e PGFN).

Mas, se a empresa não possui balanço (FMM inferior a R\$ 2 milhões), o que avaliar?

- Capacidade de geração de caixa, faturamento, nível e perfil de endividamento, performance de pagamentos e ocorrências negativas e situação da empresa em relação ao Mercado

*** Não é necessário trazer no parecer, cópia de dados disponíveis nos sistemas (faturamento, dados contábeis etc.), uma vez que estas informações já estão acessíveis para os analistas.** O que dá robustez a proposta é a avaliação crítica no gerente de relacionamento e, principalmente, informações trazidas por este que não podem ser obtidas de

outra forma (ex.: faturamento cresceu porque inaugurou uma nova loja, aumento dívidas porque está construindo um novo imóvel, quem administra a empresa é... que não consta no contrato social).

4.2- Check-list PJ:

Esta ferramenta existe para ampliar o conhecimento que temos sobre as políticas comerciais dos nossos clientes, assim como o mercado onde está inserido. Trata-se de uma ferramenta que está passando por aprimoramento e por isso neste momento, são avaliados apenas 3 dos 5 aspectos disponíveis para preenchimento.

Aspecto Comercial (obrigatório): Tem por objetivo identificar quem são os principais clientes, fornecedores, concorrentes e quais os produtos que mais geram receita para a empresa.

Aspecto Cambial (quando operar com câmbio): Quando a empresa realiza importação ou exportação, precisamos mapear com quais países se relaciona qual o percentual estas operações representam do seu total de compra/venda.

Empresas de Transporte (se for de algum segmento de transportes): Informações sobre a frota de veículos, para as empresas transportadoras ou cuja atividade de transporte tem papel estratégico na sua atuação.

Análise de Balanços – Sistema BNB

A Gerência de Avaliação de potencial de Crédito a Empresas também é responsável pela gestão do sistema BNB – Análise de Balanços, conferência e liberação dos demonstrativos contábeis incluídos pelas agências. Neste processo, é papel do Gerente de Relacionamento apenas solicitar o documento contábil ao cliente e fazer o envio deste através do sistema BNB.

Para que o processo se desenvolva com agilidade e sem necessidade de retrabalho, o documento contábil enviado precisa atender aos seguintes pré-requisitos:

- O Balanço ou balancete deve conter, em seu cabeçalho, a identificação da empresa e o período que está sendo reportado;
- O documento deve trazer no mínimo, as contas do ativo, passivo e DRE;
- Balanços Patrimonial Anual deve estar assinados pelo contador e administrador legal da empresa, com as suas respectivas identificações; os balancetes intermediários podem estar assinados apenas pelo contador;
- Balancetes intermediários devem trazer saldos acumulados desde 1º de janeiro até a data de fechamento do balancete, que deve ser preferencialmente 30 de junho ou 30 de setembro.

O passo a passo para inclusão do balancete está disponível no link: https://banriwiki.corp.banrisul.com.br/Cadastro_de_Clientes/Manual_An%C3%A1lise_Balan%C3%A7o_-_Sistema_BNB

Interpretação de Demonstrativos Contábeis para Inclusão de Propostas:

Ao incluir uma proposta de LE ou de crédito para clientes com demonstrativos contábeis liberados no sistema, o gerente de relacionamento deve se atentar para incluir em seu parecer informações relativas a:

- Variações significativas na linha de receita líquida, acrescentando informações obtidas junto ao cliente sobre o que levou ao aumento/redução no período;
- Ocorrência de prejuízos (última linha da DRE), também justificando o que levou a empresa a este resultado e perspectivas de reversão;
- Reduções significativas no Patrimônio Líquido;
- Justificar aumento ou redução significativa nas contas: Clientes, Estoques, Fornecedores e Instituições Financeiras.

Contatos:

Dúvidas relacionadas à inclusão e liberação de balanços ou a solicitações de Limites de Exposição PJ devem ser encaminhadas para a chave **Inteligencia_Credito_LE**