

ANO 2022

EDIÇÃO NO. 1

Manual de Análise de Crédito

No.1

Conceitos Fundamentais de Crédito e Risco



GBP

Treinamento Gratuito

Com o objetivo de disseminar o conhecimento, a Plataforma Governo Bom Pagador oferece treinamentos gratuitos sobre análise e concessão de crédito para pessoas físicas e jurídicas dos setores público e privado.

WWW.GOVBOIMPAGADOR.COM.BR

PLATAFORMA GOVERNO BOM PAGADOR

MANUAL SIMPLIFICADO DE CRÉDITO

SÃO PAULO/SP – MAIO DE 2022

ÍNDICE

1. CONCEITOS FUNDAMENTAIS

- 1.1. Crédito
- 1.2. Risco
- 1.3. Risco de Crédito
- 1.4. Gerenciamento do Risco de Crédito
- 1.5. Os C's do Crédito
 - 1.5.1. Caráter
 - 1.5.2. Capacidade
 - 1.5.3. Condições
 - 1.5.4. Capital
 - 1.5.5. Conglomerado
 - 1.5.6. Colateral (Garantia)

2. GARANTIAS

- 2.1. Principais Garantias
 - 2.1.1. Garantias Pessoais
 - 2.1.1.1. Aval
 - 2.1.1.2. Fiança
 - 2.1.2. Garantias Reais
 - 2.1.2.1. Penhor
 - 2.1.2.2. Hipoteca
 - 2.1.2.3. Alienação Fiduciária
 - 2.1.2.4. Cédula de Produtor Rural (CPR)

3. ANÁLISE

- 3.1. Cuidados
 - 3.1.1. Perfil desejado para o cliente
 - 3.1.2. Pré-seleção de Clientes
 - 3.1.3. Tratamento dos Riscos
 - 3.1.4. Qualidade do Processo
 - 3.1.5. "Fórmula Lending"
 - 3.1.6. Capacidade de Pagamento
 - 3.1.7. Comprometimento Patrimonial
 - 3.1.8. Pessoa Jurídica
 - 3.1.9. Órgãos Públicos

4. INSTRUMENTOS DE ANÁLISE DE CRÉDITO

- 4.1. Cadastro
- 4.2. Súmula

5. FORMULÁRIOS E DOCUMENTOS

- 5.1. Formulários
- 5.2. Documentos
 - 5.2.1. Pessoas Físicas
 - 5.2.2. Pessoas Jurídicas
 - 5.2.3. Órgãos Públicos

1. CONCEITOS FUNDAMENTAIS

1.1. Crédito

É o direito de receber em devolução, na forma pactuada, o valor das vendas quer em espécie, quer em produtos ou em qualquer outra forma pactuada. É a confiança na solvência (capacidade de pagamento) do devedor. De certa forma, significa acreditar. Para que se possa acreditar é preciso confiar e para que a confiança possa existir de forma sólida e racional, é necessário “conhecer” os envolvidos.

A venda a prazo envolve a expectativa de que o devedor pagará a dívida dentro das condições e prazos previamente acordados. Ocorre que as condições existentes no momento da venda estão sujeitas a modificações com o decorrer do tempo.

Assim, a aplicação do conceito de crédito implica em viabilizar vendas sempre dentro de um conjunto de princípios que envolvem foco no mercado alvo, seleção de clientes com o perfil desejado, completa visão dos riscos específicos do setor de atividade do cliente e avaliação baseada no correto dimensionamento da capacidade de pagamento do cliente.

1.2. Risco

Risco é a probabilidade de que algo não ocorra da maneira inicialmente prevista ou de que aconteça uma situação indesejada, gerando anormalidades operacionais, estratégicas e/ou financeiras. É todo fator interno ou externo que pode afetar negativamente o sucesso das operações da organização e/ou empreendimento, dificultando ou impedindo o cumprimento de seus objetivos. É a probabilidade de que eventos esperados, ou não, venham a causar impacto adverso no patrimônio e nos resultados da organização.

1.3. Risco de Crédito

É a probabilidade de um comprador deixar de cumprir total ou parcialmente os termos de uma negociação. Decorre de todas as atividades nas quais o êxito depende de cumprimento pela outra parte, caracterizando uma situação de inadimplência.

Pode ser definida também como a probabilidade de perda pela incapacidade ou não disposição de pagamento do comprador, contraparte de um contrato ou emissor de um título.

A piora ou elevação do risco de uma carteira de recebíveis pode ocorrer devido a equívoco na estratégia de seleção dos clientes, políticas inadequadas, deficiências ou fragilidades na análise ou aprovação, deficiência de formalização, ausência de monitoramento, por procedimentos inadequados, ou ainda pela degradação da qualidade creditícia do cliente após a compra.

1.4. Gerenciamento do Risco de Crédito

Entende-se por gerenciamento do risco de crédito o domínio da análise de todas as variáveis possíveis antes da concessão do limite de crédito e da venda e o estreito acompanhamento após a efetivação do negócio.

Embora todos devam ser responsáveis, o gerenciamento maior deverá ser exercido pelo Departamento Comercial, através de visitas ao empreendimento, da busca de informações, do acompanhamento na fase da colheita e comercialização, se necessárias estas medidas.

1.5. Os C's do Crédito

1.5.1. Caráter

Refere-se à confiança, responsabilidade e segurança que se obtém sobre o cliente em função de seu desempenho junto ao mercado como um todo, através da análise de seu histórico comportamental. Eventuais problemas poderão ser identificados através da obtenção de referências de bancos, fornecedores e compradores e a consultas junto a órgãos de proteção ao crédito como a SERASA e a GBP.

1.5.2. Capacidade

Está voltado diretamente à capacidade de o cliente gerar recursos para honrar os compromissos assumidos. A capacidade administrativa e técnica pode ser avaliada através da identificação de sua experiência e dos recursos que utiliza para gerenciar os seus negócios. A capacidade de pagamento poderá ser mensurada através do fluxo de caixa projetado que é baseado na atividade a ser desenvolvida no próximo período, considerados o histórico de produtividade e todos os desembolsos inerentes à atividade.

1.5.3. Condições

Envolve principalmente a condição mercadológica para o produto do cliente e as condições para a produção, o maquinário disponível, o transporte, armazenamento, as áreas arrendadas em relação às próprias e diversificação de lavouras, como por exemplo, nos casos de produtores rurais.

As mesmas premissas podem ser adotadas para pessoas jurídicas do setor privado e com relação aos órgãos públicos é necessária uma análise mais aprofundada sobre o comportamento do gestor e as características da região.

1.5.4. Capital

O valor da venda deve estar compatível com os dados consignados no plano de safra/pecuário e o montante das compras, com o porte do cliente em termos de patrimônio e receita nos casos de produtores rurais. Com relação a empresas privadas, analisar o balanço patrimonial não é suficiente para obter uma visão exata, porém pode ser um balizador para definição de capacidade do cliente.

Órgãos públicos não utilizam o capital como balizador de capacidade de pagamento, pois não é possível obter garantia reais de órgãos públicos, o que acarreta maiores riscos no momento da concessão de crédito.

1.5.5. Conglomerado

No caso de clientes que atuem como um grupo familiar, parceria e/ou condomínio, deverá ser efetuada uma avaliação detalhada sobre o desempenho do grupo para avaliação do risco global e individual de cada integrante do grupo.

Poderá haver empresas que possuem outras empresas, talvez até mesmo em outros segmentos, e nestes casos é necessário analisar todos os CNPJ's, criando assim um Grupo Econômico ou Conglomerado.

1.5.6. Colateral (Garantia)

É a disponibilidade de garantias que, se necessário, podem proporcionar maior segurança à venda. Garantias são apenas acessórios e não servem como primeira fonte de pagamento de uma dívida.

Se forem seguidas as avaliações sobre os C's do crédito, minimiza-se bastante o risco do negócio. Assim, os responsáveis pela avaliação das operações devem ponderar que:

- Documentos e formulários inexistentes, desatualizados ou preenchidos de forma incompleta não fornecem suporte adequado para a análise e decisão da venda;
- A situação passada não garante a expectativa futura, em virtude de oscilações que ocorrem na economia, no segmento agropecuário ou atividade do cliente com o decorrer do tempo;
- Histórico do comportamento do cliente com a empresa pode ser elemento favorável à decisão de venda;
- O comportamento do cliente com a empresa pode ser elemento favorável à decisão de venda;
- A geração de caixa e o comportamento patrimonial do cliente deverão estar em linha com os parâmetros adotados.

Por geração de caixa entende-se o resultado obtido pelo exercício da atividade, ou seja, as receitas deduzidas das despesas desde a produção até a comercialização. Aqui não são levados em conta os desembolsos com compromissos financeiros, manutenção dos equipamentos e outros não diretamente ligados à exploração da atividade.

Por comprometimento patrimonial entende-se a relação percentual entre o endividamento total do cliente e o valor de seu patrimônio.

2. GARANTIAS

2.1. Principais Garantias

Como regra geral, toda operação de venda a prazo deve ser coberta por garantias de boa qualidade e liquidez, sendo está uma maneira adequada de proteger os adiantamentos concedidos às variações na situação econômico-financeira dos clientes.

A garantia é um importante fator redutor dos riscos envolvidos numa operação de crédito, pois permite ao credor a condição de negociar com o devedor em uma posição mais confortável, no caso de inadimplência.

Assim, torna-se essencial sua correta avaliação e formalização, pois sua perfeita identificação e vinculação às obrigações contratuais são fundamentais para sua eficácia.

As garantias normalmente deverão cobrir o valor do principal acrescido dos encargos, mais uma margem de segurança, porém caso a empresa tenha uma posição mais agressiva, solicitar uma garantia que só cubra o valor principal pode ser um diferencial no momento da concessão de crédito.

A completa qualificação das pessoas envolvidas e a adequada caracterização da propriedade dos bens é requisito legal para sua validade. Portanto, é indispensável a apresentação das comprovações documentais necessárias.

Deve ser destacado, entretanto, que uma venda não será avaliada apenas em função da garantia oferecida, devendo a mesma ser apenas complementar à comprovação da capacidade de pagamento do cliente.

A entrega dos bens vendidos somente dar-se-á após o acolhimento das assinaturas, a entrega das garantias e o necessário registro, quando for o caso.

2.1.1. Garantias Pessoais

São aquelas em que não há vinculação de um bem ou direito específico à venda, mas sim o patrimônio total do avalista, com exceção de seu único imóvel residencial.

A apresentação de documentos comprobatórios de existência, domicílio, rendimento e propriedades do garantidor é uma importante segurança sobre a veracidade das informações prestadas através dos formulários.

2.1.1.1. Aval

É uma garantia pessoal, prestada por pessoas físicas ou jurídicas, na qual o avalista assume a corresponsabilidade na venda firmada.

O aval pode ser a melhor garantia para vendas a pessoas físicas, visto que, como o avalista compromete seu patrimônio pessoal, além de um reforço moral, pode vir a tornar-se um excelente aliado na cobrança do devedor principal, pois estará sujeito a um processo de ação executiva judicial.

Por estas razões, o avalista deverá, sempre, apresentar um folgado comprometimento patrimonial, com bens desonerados em seu nome e uma boa situação financeira, através da comprovação de renda compatível.

Merecem destaque os seguintes aspectos:

- Aval de pessoas físicas: Se o avalista for casado ou mantiver união estável, colher sempre a assinatura do cônjuge e/ou companheiro;
- Aval de pessoas jurídicas: O contrato social ou estatuto deverá ser cuidadosamente examinado para verificar se não há omissão ou vedação expressa de aval. Em caso positivo, deverá haver uma aprovação formal de todos os sócios ou da assembleia de acionistas. Será sempre necessário verificar se a empresa está representada por pessoas

investidas dos poderes necessários, verificando-se se estão devidamente autorizadas a prestar o aval e em que condições;

- Aval cruzado: Ocorre quando envolver dois ou mais clientes em duas ou mais operações em que há responsabilidade mútua. Nestes casos, cada um dos envolvidos deverá comprovar patrimônio e renda compatíveis com o risco total que está sendo assumido, isto é, com a soma de todas as responsabilidades das operações em que participam, independentemente de figurarem como devedores principais ou apenas como garantidores.
- Aval Proforma: Neste caso o aval não é julgado essencial para o crédito, mas considerado apenas moral e se caracteriza geralmente pelo fato de que o avalista não possui patrimônio suficiente para a liquidação da dívida.

2.1.1.2. Fiança

É uma garantia pessoal prestada por pessoas físicas ou jurídicas, na qual o fiador assume a corresponsabilidade na operação contratada, com algumas diferenças formais e legais com relação ao aval.

A principal delas é o fato de que, na fiança, o fiador só pode ser executado após o esgotamento de todas as alternativas de recursos contra o devedor principal. Para que isto não ocorra, mantendo-se a flexibilidade de ação jurídica permitida pelo aval, é necessário que o fiador renuncie expressamente ao benefício de ordem, conforme disposto nos Códigos Civil e Comercial brasileiros, tornando-se, além de fiador, devedor solidário e principal pagador da dívida por ele garantida.

Assim como o aval, vincula a totalidade do patrimônio do fiador. Portanto, a aceitação de fiança implica na avaliação da qualidade do patrimônio e da situação financeira do fiador.

É colhido nas obrigações pactuadas mediante contrato entre as partes.

Nas fianças, a exemplo do aval, merecem destaque entre os aspectos relacionados, a necessidade de assinatura do cônjuge, os cuidados com a existência de restrições formais e poderes no caso de pessoa jurídica, além das observações sobre garantias cruzadas.

2.1.2. Garantias Reais

São aquelas em que há vinculação de um bem ou direito específico à operação, sobre o qual uma ação de execução pode ser proposta. Devem ser aceitas com base em sua existência, suficiência e liquidez.

2.1.2.1. Penhor

É o direito de garantia sobre o produto oferecido. O cliente entrega um produto ou bem para garantir o pagamento da obrigação assumida. Neste caso, não assume o compromisso de entregar o produto na data do pagamento, mas honrar o compromisso financeiro. Uma vez quitada a dívida, desaparece o penhor.

2.1.2.2. Hipoteca

Representada pela vinculação de um ou mais bens imóveis mediante a lavratura de escritura pública em cartório de notas e registrada na circunscrição imobiliária (CRI) competente.

Preferencialmente serão aceitos imóveis sem ônus em vigor e cujo valor seja satisfatório em relação ao risco tomado.

Como diretrizes gerais, não serão aceitas hipotecas de:

- Partes ou frações ideais;
- Imóveis já hipotecados em favor de terceiros;
- Imóveis com cláusula de usufruto;
- Imóveis com registro de penhora, arresto, sequestro ou outro gravame judicial;
- Imóveis com cláusula de inalienabilidade e impenhorabilidade.

2.1.2.3. Alienação Fiduciária

Representada pela vinculação de um ou mais bens móveis e imóveis, com a transferência da propriedade do bem do devedor para o credor.

O bem fica de posse do devedor, que será nomeado fiel depositário.

Não será aceita a alienação de bens já alienados a terceiros.

2.1.2.4. Cédula de Produtor Rural (CPR)

É o instrumento, através do qual o devedor promete entregar produtos rurais, identificando data da entrega, nome do credor, tipo, especificações, qualidade e quantidade do produto, local da entrega, como principais.

Citada cédula deverá ser inscrita no Cartório de Registro de Imóveis do domicílio do emitente.

3. ANÁLISE

3.1. Cuidados

3.1.1. Perfil desejado para o cliente

O cliente deverá apresentar preferencialmente o seguinte perfil:

- Preencher adequadamente os requisitos dos C's do crédito;
- Não possuir restrições cadastrais;
- Ser bem conhecido da empresa ou apresentar boas e confiáveis referências;
- Possuir experiência na atividade;
- Comprovar patrimônio e receitas adequadas ao volume de produtos que pretende adquirir;
- Apresentar adequados níveis de comprometimento patrimonial e fluxo de caixa com folgada capacidade de pagamento.

A análise da proposta deverá compreender a avaliação do perfil do cliente, seja ele proponente ou avalista, sendo feita a confirmação da existência, domicílio e endereço para correspondência, bem como verificada a correção dos dados pessoais e/ou societários dos participantes da operação.

A comprovação da idoneidade deverá ser feita através de consulta à SERASA, SPC ou CDL, GBP e outros órgãos de proteção ao crédito quando necessário, aos controles internos nas cobranças administrativas, renegociação e jurídica, bem como às fontes de referência indicadas.

A seguir, deverá ser efetuada a análise da atividade do cliente, com foco em sua classificação, tipo de atuação, experiência e tradição, devendo ser verificadas atentamente as situações envolvendo arrendamentos e comodatos, condomínios e parcerias.

3.1.2. Pré-seleção de clientes

Uma vez que a maioria dos clientes será encaminhada pelo Departamento Comercial, a atuação de seus integrantes no processo de pré-seleção é fundamental. A proximidade com o cliente final lhes permite conhecê-lo com profundidade para identificar e informar os riscos e os fatores de sucesso específicos de cada um, condição essencial para a montagem, manutenção e crescimento de uma carteira de clientes saudável, com baixo índice de atrasos e prejuízos.

O conhecimento prévio do tipo de cliente e seu enquadramento no perfil desejado são aspectos muito importantes para formar um conceito inicial sobre o cliente, identificando sua adequação aos parâmetros de aceitação de risco da empresa.

3.1.3. Tratamento dos riscos

Todos os limites de crédito e vendas deverão ser necessariamente aprovados em seus respectivos níveis de alçada, sem exceção.

Os riscos operacionais e de formalização deverão ser evitados pela estrita aderência às normas quanto à documentação de suporte.

3.1.4. Qualidade do processo

A especificação da política, procedimentos e práticas de vendas e a aderência de todo o quadro funcional são de extrema importância, já que os riscos, para serem adequadamente administrados, pressupõem a manutenção de um processo de gerenciamento de boa qualidade, o qual implica em:

- Análise cuidadosa dos riscos a serem assumidos;
- Conhecimento por todos dos riscos identificados e da melhor maneira de reduzi-los e gerenciá-los;
- Definição e aderência à documentação mínima necessária para avaliar e processar as vendas, mediante seu correto e completo preenchimento;
- Treinamento e capacitação do pessoal nas áreas técnica e comportamental para identificar e gerenciar os riscos, antecipar e resolver problemas;
- Existência de recursos humanos capacitados e suficientes para garantir a qualidade do processo.

3.1.5. “Fórmula Lending”

Todo o cliente para o qual for proposto um limite de crédito será classificado de acordo com uma pontuação obtida através da aplicação de técnicas da “Fórmula Lending”, visando identificar suas características e potencial como comprador.

É um processo que tem por base um levantamento básico e a maturidade, experiência e vivência dos analistas e detentores de alçada. Através do preenchimento dos campos apropriados é estabelecido o risco que um cliente pode vir a oferecer.

Esta técnica é aplicada especificamente para cada segmento de atuação, levando em consideração o tipo de cliente, se pessoa física ou jurídica. São ponderados diversos fatores, todos eles de extrema importância, para qualificar os clientes, entre eles, tradição e experiência, patrimônio e nível de comprometimento, nível de comprovação das receitas, capacidade de pagamento, referências e histórico de comportamento.

Assim, os clientes são segmentados de acordo com sua real situação econômico-financeira, além de dimensionar adequadamente seu potencial de crédito.

Para isso, é de vital importância o preenchimento correto e completo de todos os formulários. É fundamental demonstrar integralmente o total das atividades, patrimônio, receitas, despesas e demais obrigações do cliente, bem como dispor de toda a documentação de suporte devidamente atualizada.

3.1.6. Capacidade de pagamento

A análise da capacidade de pagamento deverá ser efetuada com base em parâmetros técnicos. Checar as informações do cliente sobre faturamento, produtividade, custos e preços de vendas para chegar à apuração da receita líquida da atividade. Outras receitas eventualmente poderão ser incorporadas ao fluxo de caixa, desde que devidamente comprovadas.

3.1.7. Comportamento patrimonial

A análise patrimonial vem em sequência, devendo ser examinados os documentos de propriedades, especialmente dos imóveis rurais, através das matrículas, no caso de produtores rurais e das mutações patrimoniais nos casos de empresas jurídicas.

Os imóveis serão avaliados pelos preços correntes na região, pelo método de avaliação forçada, em que se observará o valor venal para liquidez imediata e à vista.

Não deverão receber avaliação para efeito de comprometimento patrimonial ou para garantia real, os imóveis que se enquadrarem nas seguintes condições:

- Com registro de penhora, sequestro ou arresto;
- Com cláusula resolutiva no contrato ou escritura de compra e venda;
- Com comprovação de propriedade através de título de posse;
- Ainda não matriculado em nome do cliente.

Benfeitorias em especial estruturas de armazenagem e instalações para processamento de sementes, imóveis urbanos, bens móveis como veículos, máquinas e equipamentos deverão ser valorizados conforme tabelas oficiais disponíveis ou serem avaliados por profissional da área. Participações societárias deverão ser indicadas, mas não deverão ser valorizadas.

Devem ser registradas as dívidas do cliente com bancos, securitização, fornecedores, adiantamentos, aquisição de terras. Referidas informações poderão ser obtidas do próprio cliente, das fontes de referência comerciais e bancárias indicadas ou outras formas conseguidas.

3.1.8. Pessoa Jurídica

A análise da proposta deverá compreender especialmente a comprovação da situação econômico-financeira da empresa e/ou de produtor rural.

A avaliação do perfil da empresa cliente, feita a confirmação da existência, domicílio e endereço para correspondência, bem como verificada a correção dos dados societários, deverá ser complementada por análise semelhante sobre as pessoas físicas dos acionistas, sócios ou administradores principais. A consulta ao banco de dados da “SERASA Relato” irá permitir uma boa visão sobre as participações.

Operações com pessoas jurídicas deverão conter obrigatoriamente o aval de seus acionistas ou administradores principais.

A comprovação da sociedade deverá ser feita através de consultas à SERASA, SPC, CDL, GBP e a outros órgãos de proteção ao crédito quando necessário, ao comportamento interno na cobrança e a fontes de referências indicadas ou não pelo cliente.

A seguir deverá ser efetuada a análise da atividade do cliente, com foco em sua classificação, tipo de atuação, experiência e tradição, devendo ser verificadas

atentamente as situações envolvendo arrendamentos, comodatos, condomínios e parcerias.

A análise deverá ser complementada pela avaliação das demonstrações contábeis e financeiras.

3.1.9. Órgãos Públicos

A análise da proposta deverá compreender especialmente a comprovação da situação econômico-financeira e da capacidade de pagamento do órgão público.

A consulta ao banco de dados da “SERASA Relato” e da Plataforma Governo Bom Pagador (GBP) irá permitir uma boa visão sobre a realidade econômico-financeira.

Deverá ser utilizado as fontes públicas e as demonstrações de resultados divulgadas pelos órgãos públicos.

4. INSTRUMENTOS DE ANÁLISE DE CRÉDITO

4.1. Cadastro

O cadastro do cliente é a base do processo de crédito, sendo também fundamental para a geração de negócios para a empresa. Assim, seu perfeito e completo preenchimento é fundamental para embasar decisões corretas de negócios.

O cadastro terá validade de 6 meses. Findo esse prazo ou, antes dele, sempre que novas situações recomendarem deverá ser atualizado.

4.2. Súmula

A Súmula deverá espelhar fielmente a situação econômico-financeira do cliente, bem como registrar todos os dados e/ou informações que servirão de base para a tomada de decisão por parte do correspondente Nível de Alçada.

Ao final, deverá conter os pareceres individuais dos membros dos Níveis de Alçada, bem como a decisão acerca do Limite de Crédito.

A decisão final pode ser de:

- **Aprovação:** Ocorre quando a proposta apresenta risco considerado dentro dos padrões aceitáveis pela política de crédito;

- **Pré-aprovação:** Ocorre quando a proposta apresenta risco considerado dentro dos padrões aceitáveis pela política de crédito, restando a apresentação de documentos que, porventura, não tenham sido fornecidos e verificados;
- **Contraproposta:** Ocorre quando há viabilidade para a aprovação da venda, mas há necessidade de alteração das condições propostas para enquadramento na política de crédito;
- **Pendência:** Ocorre quando há falta de documentos e/ou informações que, pela sua natureza, impedem a tomada de decisão definitiva;
- **Indeferimento:** Ocorre nos casos em que há situações negativas que impedem o enquadramento da proposta dentro da política de crédito.

5. FORMULÁRIOS E DOCUMENTOS

5.1. Formulários

Pessoas Físicas e jurídicas (exemplo: setor agro).

- Ficha Cadastral;
- Posição de endividamento;
- Plano de safra, contemplando inclusive as despesas e compromissos não referentes ao custeio;
- Autorização de retirada/recebimento de mercadorias por terceiros.

5.2. Documentos

5.2.1. Pessoas físicas

- Cópia do RG;
- Cópia do CPF;
- Cópia da certidão de casamento se for o caso;
- Cópia de comprovante de residência;
- Declaração de endereço para correspondência, caso diferente do endereço residencial;
- Cópia da Declaração de Imposto de Renda completa e com o comprovante de entrega;
- Matrículas dos Imóveis, de preferência rurais e urbanos, atualizadas;
- Contratos de arrendamento, parceria ou comodato, com as respectivas cópias de matrícula atualizadas.

Pessoas Jurídicas

- Cópia do Cartão do CNPJ;
- Cópia do Contrato Social e três últimas alterações (se houver) ou cópia do Estatuto Social e três últimas assembleias (se houver) ou Declaração de Firma Individual e suas alterações;
- Cópia dos três últimos balanços patrimoniais e respectivas demonstrações de resultado;
- Cópia de balancete recente e completo;
- Relação de faturamento anual (3 últimos anos);
- Projeção de faturamento para os próximos 12 meses, se empresa nova;
- Matrículas dos imóveis rurais e urbanos atualizadas;
- Contratos de arrendamento, parceria ou comodato, com as respectivas cópias de matrícula atualizadas;
- Sócios: Cópia do RG, do CPF, da Certidão de casamento, Comprovante de endereço, Declaração de Imposto de Renda e Ficha cadastral;
- Cópia das procurações se for o caso.

5.2.2. Órgãos Públicos

- Cópia do Cartão CNPJ;
- Cópia dos três últimos balanços orçamentários;
- Cópia dos três últimos balanços financeiros;
- Cópia dos três últimos balanços patrimoniais;
- Cópia das três últimas Demonstrações das Variações Patrimoniais;
- Cópia das três últimas Demonstrações dos Fluxos de Caixa;
- Cópia das três últimas Demonstrações das Mutações do Patrimônio Líquido;
- Cópia do CPF e do RG dos dirigentes.