

CREDMASTER

Cláudia Coutinho de Melo
Maria Valéria Pereira de Araújo

Introdução

A CREDMASTER é uma cooperativa de economia e crédito mútuo dos Economistas, Advogados e Administradores no Rio Grande do Norte, foi criada para ofertar produtos, serviços e orientação financeira aos seus associados. Além disso, possui isenção de tarifas para a manutenção de contas e para as transações realizadas e o lucro obtido é distribuído proporcionalmente entre seus associados, de acordo com o saldo médio anual dos mesmos. A cooperativa é uma instituição financeira monitorada e fiscalizada pelo Banco Central do Brasil.

A CREDMASTER possui uma história de solidez e crescimento, a mesma foi criada em 18 de abril de 1993 e desde então vem apresentando segurança e rentabilidade no negócio, ao longo desse tempo.

Para atingir as metas, além de outros serviços, a cooperativa tem um calendário de campanhas de empréstimo, em datas comemorativas, como forma de estimular o cooperado a contrair o crédito, e em contra partida, a CREDMASTER o torna fidelizado.

Apesar de reconhecer o sucesso das campanhas de crédito, Joaquim se preocupa com a nova campanha do mês de agosto, tendo em vista que o Governo Federal reduziu as taxas de juros dos bancos públicos e como consequência os bancos privados também reduziram, o que poderá afetar diretamente nos resultados da cooperativa.

A Empresa

A CREDMASTER é uma cooperativa de economia e crédito mútuo dos Economistas, fundada em 18 de abril de 1993, iniciou seu quadro com 29 associados e inaugurou sua sede social em Natal-RN. Em maio de 1997 a CREDMASTER estendeu seu quadro social para Advogados e Administradores. Atualmente são mais de 3.000 associados que se beneficiam de uma cooperativa de crédito, criada para oferecer educação cooperativista, orientação financeira, com excelência no atendimento e consultoria.

A CREDMASTER oferece para seus cooperados diversos produtos e serviços, tais como: conta corrente, conta garantida para pessoa jurídica, cheque especial, empréstimos, financiamentos, cartões, aplicação financeira e consultoria. O produto empréstimo atende a diversas finalidades, tais como: com garantia de produção, onde a produção salarial do cooperado é creditada na CREDMASTER, podendo obter até 80% do comprometimento mensal do valor médio semestral da produção já comprovada; empréstimo pessoal e capital de giro, no qual os associados da CREDMASTER podem através desta modalidade, investir em suas clínicas, hospitais, consultórios ou para aumentar seu capital de giro. Há também o Hot Money, esse produto é indicado para suprir as necessidades urgentes de liquidez.

Em relação aos financiamentos, são oferecidos financiamentos para veículos novos e usados. Para o carro novo, o valor a ser financiado pode ser até 100% do valor do veículo até R\$ 100.000,00 e o crédito é enviado diretamente à concessionária por meio de TED/DOC; quanto ao veículo usado, o valor a ser financiado é até 70% do valor do mesmo e tem como garantia a alienação fiduciária do veículo.

Em relação às Aplicações Financeiras, a CREDMASTER além de remunerá-la de acordo com a taxa de CDI, também ficará disponível para o cooperado o rendimento referente às sobras da empresa, onde a mesma é rateada entre seus associados e de forma proporcional às suas movimentações financeiras.

O perfil dos associados, são profissionais com renda de no mínimo R\$ 4.000,00 em sua maioria, que possuem alto poder aquisitivo e de fácil acesso ao crédito, devido o valor da renda dos mesmos, além de aplicadores.

A CREDMASTER vem mostrando uma evolução, um crescimento histórico no Rio Grande do Norte, obtendo desenvolvimento e lucros satisfatórios. O planejamento e as decisões empreendidas a levaram a obtenção de resultados concretos e expressivos. O crescimento da mesma, é demonstrado com os lucros obtidos entre 2011 e 2012, o lucro em 2011 foi de R\$ 4.906.662,00 , enquanto o lucro de 2013 foi de R\$ 6.276.000,00, representando um crescimento ao longo do período.

Os principais concorrentes da CREDMASTER são: Itaú Personnalité, Banco Estilo do Banco do Brasil, Banco Safra, entre outros. Tais bancos têm como objetivo oferecer aos seus clientes uma assessoria financeira personalizada de acordo com o perfil do investidor e seus objetivos, além de excelência no atendimento, diferente de outros bancos populares. Estes

clientes são diferenciados, por obterem alto poder aquisitivo. Por estes motivos, estas instituições são consideradas as principais concorrentes da CREDMASTER.

Em relação ao setor bancário brasileiro (bancos públicos e privados), com a redução da taxa SELIC (taxa básica de juros da economia), os mesmos reduziram as taxas de juros, intensificando a competitividade no setor. No entanto, os grandes bancos têm capacidade para suportar eventuais casos de crise, devido o grande número de agências bancárias e provisões confortáveis (recursos reservados para cobrir prejuízos). As principais agências bancárias são: Banco Real, Banco do Brasil, Bradesco, Santander, Caixa Econômica Federal, HSBC, Banco Itaú, Safra, Unibanco, entre outros.

Já em relação ao número de Cooperativas de Crédito no Rio Grande do Norte, são: CREDSUPER, CREDICOM, UNICRED NATAL, UNICRED MOSSORÓ, atuando cada uma de forma independente.

Dessa forma, a parcela de mercado da CREDMASTER ainda é pequena, quando comparada aos principais bancos, dificultando seu potencial como concorrente. Um dos motivos principais dessa pequena parcela de mercado, é que os bancos obtêm um leque diversificado de produtos e serviços, além de obter recursos para oferecer menores taxas de juros.

Cooperativas de Crédito

A Cooperativa de crédito é uma associação de pessoas, que buscam através da ajuda mútua, sem fins lucrativos, uma melhor administração de seus recursos financeiros. O objetivo da cooperativa de crédito é prestar assistência creditícia e serviços de natureza bancária a seus associados com condições mais favoráveis.

O funcionamento das cooperativas de crédito são autorizadas e reguladas pelo Banco Central do Brasil e são equiparadas às instituições financeiras.

No Brasil, são mais de 1.400 cooperativas, as mesmas administram ativos em torno de U\$\$ 16 bilhões, são quase 4 milhões de associados. A fatia de mercado das cooperativas de crédito é em torno de 3% do total do país.

O cooperativismo é representado no Brasil pelos sistemas, SICREDI, SICCOB, UNICRED, ANCOSOL e por cooperativas independentes.

Os sete princípios do Cooperativismo são: adesão livre e voluntária, controle democrático pelos sócios, autonomia e independência; educação, treinamento e informação, cooperação entre cooperativas e preocupação com a comunidade.

Calendário de campanhas de crédito

Para atingir suas metas de crédito, todo ano a cooperativa elabora um calendário de campanhas de empréstimo, geralmente nas datas comemorativas. Sabendo que ao final de cada ano, a empresa deve apresentar o seu balanço para os seus associados de forma que obtenha lucro, o qual será distribuído aos mesmos de acordo com cada saldo médio anual.

Joaquim que atua na CREDMASTER, há três anos, ciente da nova campanha de crédito para o Dia dos Pais fica preocupado com os resultados da campanha, pois desde as últimas mudanças do Governo Federal em 2012, em relação à política de crédito oferecidas pelos bancos, onde as taxas praticadas no mercado estão muito competitivas, podem interferir no volume de empréstimos concedidos pela CREDMASTER.

Joaquim tinha em mãos os resultados financeiros da campanha de crédito realizada pela CREDMASTER em agosto de 2012 e em agosto de 2013. Em agosto de 2012, o crédito foi no valor de até R\$ 6.000,00, em doze vezes sem juros a uma taxa de 1,35% enquanto que em agosto de 2013, foram oferecidas as mesmas condições; no entanto, a taxa passou a ser 2,20%. Dessa forma, o valor total concedido em empréstimos, em Agosto de 2012, foi de R\$ 527.973,00 no total de 140 contratos formalizados. Já em agosto de 2013, o volume de empréstimos foi somente o valor total de R\$ 157.039,00, referente 31 contratos apenas. Joaquim acredita que a redução do volume de empréstimos pode estar vinculada às mudanças ocorridas no mercado financeiro, visto que em 2012, os bancos públicos foram usados pelo Governo para quebrar o oligopólio existente.

À medida que as instituições públicas reduziram suas taxas de juros, as instituições privadas tiveram também que reduzi-las para não perder clientes, intensificando assim a competitividade no setor.

Mudanças do Governo

O Comitê de Política Monetária (COPOM) do Banco Central reduziu de 8% para 7,5% neste ano, a taxa básica de juros da economia (chamada SELIC), tendo em vista que o spread (diferença entre o que os bancos pagam pelos recursos e o valor cobrado de seus clientes)

praticados pelos bancos não estava adequado, sendo necessária a redução da SELIC para estimular a produção e o consumo; assim a redução desse spread poderá causar efeitos positivos na economia brasileira.

Com tal objetivo, o Governo Federal lançou em 03 de abril de 2012, o Plano Brasil Maior, que visa fortalecer a indústria brasileira diante da concorrência dos produtos importados. O objetivo é manter o crescimento sustentável da economia brasileira mesmo com o agravamento da crise internacional e o encolhimento dos mercados. A ampliação do Brasil Maior engloba medidas tributáveis, financiamento de comércio exterior, incentivo ao setor de informação e comunicações, medidas creditícias e criação do novo regime automotivo.

O Governo Federal reduziu as taxas de juros para a concessão de créditos nos bancos públicos, para não perderem clientes, os bancos privados também reduziram suas taxas, acirrando assim, a competitividade entre as instituições financeiras.

Reflexões

Diante desse novo cenário, Joaquim se pergunta: com as taxas de juros de crédito tão competitivas, oferecidas atualmente no mercado, a CREDMASTER terá condições de reduzir suas taxas de juros de forma competitiva, tendo em vista que a mesma mantém isenção de tarifas?

Notas de Ensino

Resumo

As cooperativas de crédito apresentam uma série de peculiaridades e desafios, principalmente quando seus principais concorrentes possuem vantagens relevantes, em detrimento dos mesmos. Este caso descreve uma situação real de uma cooperativa, no entanto, foram usados nomes fictícios para os colaboradores e a empresa. A CREDMASTER retrata as condições de concessão de créditos e taxa de juros oferecidas para seus associados e suas consequências para a empresa. O relato é narrado sob o ponto de vista de um funcionário, que reflete sobre a situação da empresa e vivencia as mudanças ocorridas no mercado financeiro, as quais atenuam a concorrência entre cooperativas e bancos. Sugere-se sua aplicação em cursos de graduação e/ou especialização em administração de recursos de longo prazo.

Palavras-chaves: cooperativas de crédito; concessão de créditos; mercado financeiro.

Abstract

Credit unions have a number of peculiarities and challenges, especially when its main competitors have significant advantages, at the expense of the same. This case describes a real situation of a cooperative, however, fictitious names were used for the employees and the company. The CREDMASTER portrays the conditions for granting credit and interest rate offered to its members and its consequences for the company. The story is told from the point of view of an employee, which reflects on the company's situation and experiences the changes in the financial market, which attenuate competition between cooperatives and banks. Suggest its use in undergraduate and / or management expertise long-term resources.

Key words: credit unions, lending, financial market.

Objetivos de Aprendizagem

O caso discute sobre as mudanças econômicas e governamentais ocorridas nas instituições financeiras no ano de 2012 e conseqüentemente, os principais impactos e dificuldades gerados nas empresas de pequeno porte para manter-se no mercado, frente a tais mudanças.

Seus objetivos são desenvolver nos participantes: 1) reflexões e discussões sobre os impactos das mudanças econômicas nos resultados financeiros das empresas; 2) discussões sobre as ações de crédito voltadas para atender as novas demandas; 3) conhecimentos sobre as peculiaridades das cooperativas de crédito; 4) busca de alternativas de ação para a obtenção de novos negócios; 5) capacidade de pôr em prática a teoria lecionada em sala de aula, utilizando o caso prático.

Fonte de dados

Este caso relata uma situação real, iniciada em meados de 2012, numa cooperativa de crédito, no entanto, utiliza-se um nome fictício. As situações apresentadas são fiéis à realidade pesquisada. As informações coletadas são de caráter primário, sendo utilizadas técnicas de observação e coleta de dados, junto ao site oficial da empresa.

Sugestões para discussão do caso

Este caso pode ser lido em 30 minutos em sala de aula. Sugere-se sua aplicação em cursos de graduação e/ou especialização em administração de recursos de longo prazo. Note-se a importância da sequência dos passos: 1) Explicação sobre o sistema de cooperativas e suas características; 2) discutir sobre as mudanças no cenário econômico e seus impactos nas empresas; 3) leitura individual; 4) discussão em pequenos grupos; 5) apresentação pelo professor da temática e do caso prático.

Questões para discussão

- 1) Tendo em vista as taxas de juros praticadas atualmente no mercado, a CREDMASTER terá condições de realizar um volume satisfatório de novos negócios?
- 2) Será que as taxas de juros oferecidas pela CREDMASTER está realmente competitiva?
- 3) Como atrair novos negócios, de forma que não comprometa o balanço da cooperativa?
- 4) Quais estratégias devem ser adotadas pela cooperativa, para aumentar a concessão de créditos e com isso o faturamento da empresa?
- 5) Diante do cenário econômico, com a redução da taxa de juros pelos concorrentes na concessão de créditos, como se manter no mercado e obter rentabilidade?

Análise do caso

Pode-se começar a discussão do caso, abordando a política da empresa em relação às taxas de juros praticadas, considerando o ambiente em que a mesma está inserida, o porte e o tipo de empresa, em particular o fato de ser uma cooperativa, visto que esta tem como um de seus objetivos distribuir anualmente as sobras entre seus cooperados proporcionalmente à movimentação da conta corrente e possui ainda isenção de tarifas para a manutenção de contas, cartões e transferências interbancárias.

Conforme observa-se, desde 2012, o governo pressionou os bancos públicos e privados a diminuírem o custo do crédito e o “spread” bancário. Com os juros mais baixos, o custo do crédito ao tomador fica mais barato, podendo assim, utilizá-lo para consumo e investimentos, estimulando a economia. No entanto, as taxas de juros praticadas atualmente pela CREDMASTER não estão competitivas, pois estão acima das praticadas no mercado, o que consequentemente indica que a organização não terá condições de realizar um volume

satisfatório de novos negócios. Isto porque, além de ser uma empresa de pequeno porte, quando comparada aos bancos, é necessário avaliar o risco de crédito dos cooperados, para que não comprometa o balanço da empresa.

Conforme Altman et al (1998), atualmente, no mercado globalizado, o crédito assume posição vital nas transações financeiras, demandando a criação de grandes corporações especializadas na análise do risco de crédito, ou seja, é necessário verificar o grau de risco das operações financeiras, para que seja possível aos bancos fazer uma eficiente gestão financeira com adequada alocação de seus recursos.

Portanto, uma das possibilidades de atrair novos negócios é adotar estratégias para a concessão de créditos, fazendo um estudo individualizado de cada cooperado, separando-os por risco de crédito (A para menor risco, B risco médio e C para alto risco) de forma a disponibilizar uma taxa diferenciada de acordo com o risco, dessa forma concedendo maior número de créditos para os cooperados, de modo que não comprometa o balanço da cooperativa e que possa obter resultados positivos.

De acordo com Silva (2006), além do custo de captação dos recursos mutuados, a taxa de juros exigida dos tomadores de empréstimos bancários também está vinculada à análise da capacidade de adimplência do futuro devedor, bem como de suas garantias, em caso de insolvência do devedor.

Segundo Silva (1993), a eficiência da instituição financeira na concessão de empréstimos e financiamentos, avaliando os critérios de seleção de clientes e seus respectivos riscos, é que determinará seus resultados, afetando a solidez e a rentabilidade da empresa.

Para Rosa (1992), o crédito é um instrumento de relevante importância na realização de negócios, viabilizando recursos para o crescimento e desenvolvimento econômico. É um elemento presente em praticamente todas as políticas financeiras das empresas, como forma de suprir recursos para investimento ou custeio de suas atividades.

Conforme Silva (1993, p.17), para as instituições de crédito em geral, o crédito e a avaliação de risco do negócio são condições essenciais para a sobrevivência e realização de resultados positivos.

Conforme o Basel Committee (1997), os riscos de taxas de juros, quando excessivos, podem representar uma significativa ameaça para os resultados e para a estrutura de capital de uma instituição financeira.

Para Megliorini (2007), a abordagem de formação de preços orientada pelos custos considera que o preço deve ser suficiente para cobrir todos os custos e despesas, além de proporcionar um lucro capaz de remunerar adequadamente os investimentos realizados.

Dessa forma, diante do cenário econômico atual, com a redução das taxas de juros na concessão de créditos, oferecidas pelos bancos, a CREDMASTER além de considerar as questões de custos, despesas e lucro, deverá: verificar as taxas de juros praticadas no mercado, reduzir seus custos e definir suas taxas, de forma competitiva, mas que não apresente risco de lucratividade.

REFERÊNCIAS

BORDIN, Rafael. **Análise do custo da intermediação financeira para a formação das taxas de juros em uma cooperativa de crédito**. 2012. Monografia (Pós-graduação Lato Sensu em Gestão de Cooperativas) – Universidade Regional do Noroeste do Estado do RS, Departamento de Ciências Administrativas, Contábeis, Econômicas e da Comunicação, RS. Disponível em: <<http://bibliodigital.unijui.edu.br:8080/xmlui/handle/123456789/564/>>. Acesso em: 20 out. 2013.

BUENO, Valmor de Fátima Ferreira. **Avaliação de risco na concessão de crédito bancário para micros e pequenas empresas**. 2003. Dissertação (mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Tecnológico, Florianópolis. Disponível em: <<http://repositorio.ufsc.br/xmlui/handle/123456789/85695/>>. Acesso em: 25 out. 2013.

SOARES, Heraldo Marqueti. **A redução dos juros pelos bancos públicos foi determinante em 2012, diz economista**. Disponível em: <<http://www.infomoney.com.br/minhas-financas/credito/noticia/2627873>>. Acesso em: 14 ago. 2013.

Receita Federal. **Plano Brasil maior: governo lança novas medidas para fortalecer indústria nacional**. Disponível em: http://www.receita.fazenda.gov.br/automaticoSRFSinot/2012/04/05/2012_04_05_11_49_16_693391637.html. Brasília, 2012. Acesso em: 17 ago. 2013.

Quantiz Pricing Solutions. **Métodos de formação de preços**. Disponível em: <http://www.quantiz.com.br/metodos.htm>. Acesso em: 07 nov. 2013.