

**SOCIEDADE DE ENSINO SUPERIOR AMADEUS - SESA
FACULDADE AMADEUS – FAMA
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

ACÁSSIA PINTO SANTOS

**A IMPORTÂNCIA DO CRÉDITO BANCÁRIO PARA OS NOVOS
EMPREENDEDORES**

**Aracaju – SE
2013**

ACÁSSIA PINTO SANTOS

**A IMPORTANCIA DO CREDITO BANCÁRIO PARA OS NOVOS
EMPREENDEDORES**

**Relatório de Estágio Supervisionado
apresentado à Faculdade Amadeus
como requisito para aprovação final e
obtenção do grau de bacharel em
Administração.**

**Orientador (a):
Prof. M.Sc. Gisélia Maria Varela e Silva**

**Aracaju – SE
2013**

ACÁSSIA PINTO SANTOS

**A IMPORTÂNCIA DO CRÉDITO BANCÁRIO PARA OS NOVOS
EMPREENDEDORES**

**Relatório Científico apresentado à Faculdade Amadeus como requisito para
aprovação final e obtenção do grau de Bacharel em Administração.**

Prof. M.Sc. Paulo Sérgio Melo dos Santos
Coordenador do Curso de Administração

Prof.^a M. Sc. Gisélia Maria Varela e Silva
Prof.^a Orientadora

Aprovado (a) com média: _____

Aracaju (SE), 21 de novembro de 2013.

AGRADECIMENTOS

A grandeza de poder ter o sentimento de missão cumprida, em ter tornado meu sonho em realidade, de preencher minha alma e proporcionar a conclusão deste trabalho deve-se ao meu bom Deus por sempre se fazer presente em minha vida.

Aos meus pais, agradeço por sempre estarem ao lado, com toda paciência, por palavras precisas, corretas, durante todo o tempo. Minha fonte inesgotável de amor indispensável em qualquer caminhada.

Aos meus irmãos, Alisson e Vinícius, por me agradecerem com toda ternura, incentivo, amor, toda paciência e compreensão nos momentos oportunos.

A minha professora, orientadora Gisélia, pela competência, compreensão e auxílios prestados,

Minha gratidão é expressiva aos meus amigos pelo carinho, que de uma forma ou de outra me ajudaram nessa importante etapa de minha vida, aos meus professores por todo conhecimento que me transmitiram por todos esses anos.

A todos os meus sinceros agradecimentos.

Sumário

11	
1 INTRODUÇÃO	7
2 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA	9
2.1 HISTÓRIA DA EMPRESA	9
2.2 MISSÃO	10
2.3 VISÃO	11
2.4 VALORES	11
2.5 ATITUDES CHAVES	11
2.6 NOSSA GENTE	11
2.7 EMPRESAS DO GRUPO MB	11
3 ASPECTOS CONCEITUAIS	13
3.1 HISTÓRICO DO CRÉDITO BANCÁRIO	13
3.2 RISCO E ACESSO AO CRÉDITO	15
3.3 CARACTERÍSTICA DO JOVEM EMPREENDEDOR	16
3.4 ANÁLISE DA LIBERAÇÃO DE CRÉDITO	17
4 ATIVIDADES DO ESTÁGIO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	19
4.1 ATIVIDADE DE ESTÁGIO	19
4.2 ANÁLISE DA PESQUISA	20
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	28
REFERÊNCIA	Erro! Indicador não definido.
APÊNDICES	30
APÊNDICE A – Questionário aplicado aos gestores	31

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01	Perfil do jovem empreendedor.....	20
Gráfico 02	Faixa salarial.....	21
Gráfico 03	Controle de risco.....	22
Gráfico 05	Capacidade de garantia do negócio.....	23
Gráfico 06	Viabilidade de o jovem honrar a dívida.....	24
Gráfico 07	Linhas de crédito.....	25
Gráfico 09	Características indispensáveis para a análise eficaz.....	26
Gráfico 10	Precauções que devem ser tomadas.....	27
Gráfico 11	Inovações dos produtos financeiros.....	28

1 INTRODUÇÃO

Olhando o cenário brasileiro percebe-se o grande desenvolvimento de micro e pequenas empresas, e de grandes empreendedores individuais. Sendo esse um dos principais pilares da economia brasileira, geradora de inúmeros empregos e desenvolvimento da economia como um todo.

A concessão de crédito, as linhas de crédito bancário, será o estudo que esse trabalho visará. Nos últimos anos o empréstimo de recurso por partes dos bancos virou uma de suas principais fontes de receita. Assim as carteiras de crédito passaram ser seu principal produto desenvolvendo uma rentabilidade para setor financeiro.

Pelo presente momento quando se tem interesse em abrir uma empresa, colocar em prática a ideia, e esta assim assumir um determinado valor, requer determinação, devoção, muito comprometimento com o tempo, a fim de concretizar o crescimento da empresa. Os riscos são constantes devem ser assumidos inteiramente com muita responsabilidade por seus representantes. Saber analisar riscos, saber agir na tomada de decisão são de grande importância e para início de trabalhos são decisórios.

Uma das etapas principais do processo de empreender são os recursos, onde alocar e como alocar, e o principal, onde e como irão conseguir? Existem diversas linhas de crédito criadas para justamente dá um suporte maior a esses iniciantes. Tendo como principal apoio o governo federal. Logo no presente momento este visa mostrar a importância do crédito bancário para os novos empreendedores.

Esse trabalho se justifica pela necessidade de mostrar que ainda existindo um sistema financeiro capaz de propiciar o desenvolvimento creditício para as novas empresas, tão somente não é suficiente para acompanhar o ritmo de crescimento. Assim estudar a sua disponibilidade do recurso, as condições de prazo e seu custo terá grande relevância para futuras tomadas de decisões.

A falta de recurso é um grande impeditivo para se montar um negócio, então como alcançar o crédito? Porque incentivar as instituições financeiras a ceder esse crédito? Quais as garantias são válidas para aquisição do recurso? O grande empecilho encontrado é que os gestores não conseguem ter critérios que objetivam

uma análise de crédito que venham dá maior segurança a negociação, e que até então venham auxiliá-lo da diminuição de inadimplência.

Ainda de grande importância para o trabalho é conhecer a arte de conceder o crédito, de quais são o critérios de concessão e os seus devidos cuidados para estas tenham um efetivo retorno, logo que o processo de inadimplência está diretamente ligado ao processo de análise de concessão. Como solução, há necessidade de uma ferramenta que permita e auxilie ao gestor o esclarecimento destas perguntas, revelando-se importante para a arte de conceder o crédito.

O objetivo geral é explicar a importância das linhas de crédito bancário para os novos empreendedores. Assim para facilitar a explicação teremos que desenvolver um modelo de análise do perfil do empreendedor que facilitará na percepção do perfil de risco do empreendedor, logo tenderemos a identificar a capacidade de garantia do negócio e teremos conhecimento das linhas de crédito disponíveis com a minimização da dificuldade de análise de crédito. E logo enxergaremos a necessidade de inovação de linhas de créditos a partir do perfil do cliente.

Diante do seu contexto histórico, da evolução social e da política pode-se perceber uma melhoria no incentivo de crédito ao novo empreendedor. A necessidade de recurso varia por determinadas características de seu processo levando a uma análise da real necessidade do crédito para o cliente.

O trabalho teve um caráter conceitual focado em pesquisas bibliográficas, pesquisa em livros, artigos científicos, artigos da internet, dando relevância para os autores que tratam diretamente das linhas de crédito bancária. As conclusões basearam em dados obtidos através de questionários que possibilitaram a possibilidade de alcançar os objetivos propostos e das possíveis contribuições que auxiliam possíveis soluções e melhorias no processo de concessão de crédito.

2 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

2.1 HISTÓRICO DA EMPRESA

Há 70 anos o Banco Mercantil do Brasil S/A vem construindo uma trajetória fundamentada no compromisso e na qualidade do atendimento. Com respeitada atuação nos segmentos bancário e financeiro, a instituição aprimora continuamente seus produtos e serviços, respondendo às demandas de mercado e às necessidades dos clientes. De Minas Gerais, seu Estado sede, o Banco cresceu, investiu na capacitação e no desenvolvimento de seus colaboradores e hoje conta com agências e postos de atendimento em diversas cidades das regiões Sudeste, Sul, Nordeste e Centro-Oeste.

Com o objetivo de facilitar ao máximo o dia a dia de seus clientes, o Mercantil do Brasil oferece soluções financeiras simples e eficientes, buscando sempre a excelência no relacionamento e na confiança. Dessa forma, o Banco conquistou o reconhecimento de clientes, acionistas e parceiros e lugar de destaque entre os conglomerados bancários do país.

O Mercantil do Brasil compõe o Grupo Mercantil do Brasil, com empresas no segmento financeiro – investimentos, crédito, financiamentos, títulos e valores imobiliários, câmbio, arrendamento mercantil, administração e corretagem de seguros – e no segmento não financeiro – administração e corretagem de seguros e previdência privada, serviços e negócios imobiliários e securitização de créditos financeiros.

Além da sua atuação no setor de finanças, o Banco investe em projetos alinhados a princípios, conduta ética e valores institucionais e iniciativas de responsabilidade socioambiental nas comunidades onde está presente. Assim reforça seu compromisso, não só com clientes e acionistas, mas também com o meio ambiente e com a sociedade.

Rankings especializados do setor destacam a trajetória e a solidez da instituição. Mas o mais importante retorno é obtido diariamente, pelos clientes, colaboradores, acionistas e parceiros, a cada vez que vivem a experiência de se relacionar com um Banco que preza, especialmente, a segurança e o compromisso.

Na década de 1940 em Curvelo, no centro-norte de Minas Gerais, empresários fundam o Banco Mercantil de Minas Gerais, já 1953, adquirido por

Oswaldo de Araújo e Vicente de Araújo, a sede do Banco Mercantil de Minas Gerais é transferida para Belo Horizonte, capital mineira. Foram incorporados novos acionistas passam a integrar o grupo controlador e, em 1955, o Banco Industrial Minas Gerais é incorporado. Na década de 60 obteve-se um crescimento a aquisição dos Bancos Santa Cruz e Metrópole, do Rio de Janeiro. O Banco amplia suas agências e passa a atuar fora do Estado. Em 1968 é inaugurado na Praça 7 de Setembro, o edifício marco do segmento econômico-financeiro do Estado.

O acelerado crescimento do país impulsiona novas aquisições, o Industrial de Campina Grande e o Mercantil do Brasil e importantes mudanças: o Banco assume o nome Mercantil do Brasil. Em 1980 ocorreu a consolidação com aproximadamente 100 agências, o Mercantil do Brasil é um dos Bancos mais sólidos de Minas Gerais, com importância e reconhecimento no setor bancário e financeiro do país. Com o decorrer dos anos consolida-se uma instituição forte, valorizada, com foco na excelência do atendimento e na prestação do melhor serviço aos seus clientes, acionistas e usuários. Projetos de responsabilidade socioambiental ganham impulso e notoriedade e demonstram a atuação do Banco em prol do desenvolvimento da sociedade. Em 2013, o Mercantil do Brasil comemora 70 anos de uma história de evolução contínua, com tradição e princípios consolidados e olhar para o futuro.

Os conceitos de Missão, Visão e Valores devem traduzir o universo da empresa: o que ela é, no que acredita, como atua, onde ela está e aonde quer chegar. É esse conjunto que deve ser adotado no dia a dia de todos os colaboradores da instituição, alinhando-se os discursos e as atuações de cada um. A finalidade da definição de Missão, Visão e Valores é promover a convergência dos esforços humanos, materiais e financeiros, em busca de um objetivo comum.

2.2 MISSÃO

Gerar soluções financeiras, com excelência e diferencial no relacionamento, remuneração adequada ao capital societário, recompensa justa ao capital humano e atuação socioambiental responsável.

2.3 VISÃO

Perpetuar o negócio com segurança, rentabilidade e competitividade.

2.4 VALORES

Prestar soluções financeiras com simplicidade, eficácia e diferencial no relacionamento.

2.5 ATITUDES CHAVES

Seriedade: firmar conduta ética e relação de confiança com o cliente; Agilidade: dar retorno ao cliente em tempo hábil; Assertividade: atender o cliente de modo simples e eficaz; Conhecer o cliente: entender e atender as necessidades do cliente, com os produtos MB.

2.6 NOSSA GENTE

O Mercantil do Brasil acredita que o seu grande diferencial está nas pessoas que constroem, dia a dia, uma instituição eficiente e comprometida com valores como ética, responsabilidade social e qualidade de atendimento e dos serviços oferecidos. Faz parte da filosofia de Capital Humano do Mercantil do Brasil: Oferecer condições que permitam aos colaboradores progredirem em suas carreiras de acordo com desempenho, habilidades e talentos; incentivar e promover a capacitação, o aprimoramento e o permanente desenvolvimento dos colaboradores; oferecer remuneração e benefícios justos e competitivos; atrair, desenvolver e reter talentos alinhados aos valores e à cultura do Mercantil do Brasil; promover ações voltadas à manutenção de um bom clima organizacional.

2.7 EMPRESAS DO GRUPO MB

O grupo Mercantil do Brasil atua no segmento Financeiro: Banco Mercantil do Brasil S/A; Banco Mercantil de Investimentos S/A; Mercantil do Brasil Financeira S/A - Crédito, Financiamento e Investimentos; Mercantil do Brasil

Distribuidora S/A - Títulos e Valores Mobiliários; Mercantil do Brasil Corretora S/A - Câmbio, Títulos e Valores Mobiliários; Mercantil do Brasil Leasing S/A - Arrendamento Mercantil; Mercantil Administração e Corretagem de Seguros S/A e no segmento não financeiro: Mercantil do Brasil Administradora e Corretora de Seguros e Previdência Privada S/A; Mercantil do Brasil Imobiliária S/A; Sansa - Serviços e Negócios Imobiliários S/A; Cosefi - Companhia Securitizadora de Créditos Financeiros; MBEI- Mercantil do Brasil Empreendimentos Imobiliários S/A.

3 ASPECTOS CONCEITUAIS

3.1. HISTÓRICO DO CRÉDITO BANCÁRIO

Diante do seu contexto histórico, da evolução social e política podemos perceber uma melhoria no incentivo de crédito ao novo empreendedor. A necessidade de recurso varia por determinadas características de seu processo levando a uma análise da real necessidade do crédito para o cliente.

As instituições financeiras desempenham um grande papel no crescimento econômico do país, atuando na captação de recursos e na concessão do mesmo, que é o *spread bancário*, além de outros serviços prestados a sociedade. São grandes empresas que propiciam a inserção de pessoas ao ramo de uma atividade ou mesmo o aumento da produção de riqueza ao financiar essas atividades. Assim impossível fazermos um estudo de uma economia nos moldes atuais, sem conhecermos o principio de tudo. (LUNDBERG, 1999)

Em nível de Brasil a primeira instituição foi o Banco do Brasil, no século XIX, em 1808, fundada por D. João VI. Já no mesmo século, vinte e oito anos depois foi criado o primeiro banco privado, o Banco do Ceará, e dois depois situado no Rio de Janeiro, o Banco Comercial do Rio de Janeiro, seguido da aparição de bancos com carteira comercial no Maranhão, Bahia e Pernambuco. Já em 1854, originou o Banco de Mauá. Onde através desse contexto deu uma grande importância ao crédito. (ASCARELLI, 1969, p.8)

No nível mundial os EUA em 1811, possuíam noventa instituições financeiras, já em 1813 deu um salto para duzentos e oito. Para o escritor político, Charles Tocqueville ele comenta "a característica nacional marcante da América é a sua obsessão por dinheiro. Ele é a medida da existência naquela democracia". Sendo assim eles utilizam grande parte dos recursos disponíveis com alavancagem de seus produtos e conseqüentemente acumulam um grande montante de dívida.

Grandes estudiosos da macroeconomia, eles falam da grande importância da concessão de crédito, pois deve existir uma relação conjunta entre consumidores, empresários e uma economia de mercado desenvolvida para que haja uma política de crédito. No início do capitalismo a atividade fim dos bancos era financiar a dívida pública e do comércio.

Com o advento da Revolução Industrial a economia cresceu, não somente para o órgão público, com as operações de desconto, mas aos produtores privados.

Assim de fato o crédito teve definição que foi uma aposta, em detrimento de perdas e no aumento do valor a ser criado no processo de produção.

O sistema financeiro é indispensável para a economia, baseado num crédito estruturado e eficiente para o desenvolvimento da economia e da sociedade. Logo o objeto da atividade dos bancos é o dinheiro, por sua vez é escasso e precioso, e que é indispensável para o desenvolvimento econômico. É de extrema necessidade e importância que tem instituições financeiras ao se envolverem nas operações de crédito formalizem para que tudo tramitem na maior segurança para as partes envolvidas. Deixando tudo formalizado a probabilidade de recuperações dos valores envolvidos é bem maior.

A garantia de real do direito do recebimento é proveniente da vinculação de um bem ao cumprimento de uma obrigação, deve-se considerar o custo-benefício nessa relação. A cédula de crédito bancário, que formaliza a operação, ela assegura e cria condições para aumentar sua liquidez no mercado, através de empréstimos consignados aos aposentados, micro, pequenos e individuais empresários, ao capital de giro, a financiamentos e outros. Seguindo esse ponto de vista Dornelas (2008, p.169) afirma que: "apesar de não aparecerem de forma estruturadas, existem diversas fontes de financiamento provenientes dos governos municipais, estaduais e federal, dos quais muitas vezes os empreendedores nunca ouviram falar". Na concepção tradicional a seleção de crédito tem por objetivo determinar quais clientes podem ser concedidos o crédito, e em que proporções. Para selecionar é imprescindível que a empresa possua as informações necessárias e os métodos apropriados para se fazer uma avaliação adequada.

O principal objetivo de um administrador é maximizar os lucros dos grandes proprietários. Tendo assim um grande objetivo que é alocar recursos escassos das empresas em ativos com alta rentabilidade e menor nível de risco. Levando em consideração a grande quantidade de concessão de crédito as empresas procuram adotar métodos eficientes para a análise e controle dos riscos associados aos empréstimos tomados.

A necessidade desse controle aumentou bastante em decorrência da globalização, dos avanços tecnológicos. Assim propiciou uma grande melhoria da gestão dos riscos de crédito e uma grande ferramenta para a administração financeira moderna.

3.2. RISCO E ACESSO AO CRÉDITO

Assim é de suma importância saber relacionar a segurança, a diminuição do risco, para que seja feita uma concessão efetiva. Deve-se buscar segurança em fundamentos teóricos onde tragam viabilidade e segurança ao processo. Sendo estes impostos por uma sociedade moderna em pleno dinamismo econômico.

Com fundamento de propiciar o crescimento econômicos há a necessidade de intervenção do direito na criação de alternativas. Logo por meio de uma legislação específica (Decreto-Lei nº 167/67), industrial e comercial (Decreto-Lei n.º413/69), estes destinados a propiciar o benefício aos setores produtivos da economia. Já a tomada feita a varejo não propicia tamanha segurança pois o processo é rápido de custo-benefício e não possuem instrumentos de análises efetivos.

Restava ao credor simplesmente a alternativa para assim ser concedido o crédito aumentar as taxas de juros em detrimento ao custo de captação do recurso e a real inexistência de uma avalista ou mesmo garantias alienadas ao processo, assim a única forma de garantia da margem de lucro. O risco ao crédito ele envolve critérios objetivos, aferições, as garantias que são ou não dadas para a operação, e é a partir desses fatores que são feitos as aferições, avaliações da tomada de decisão a ser realizada.

A fonte de busca para as devidas informações a respeito operações não honradas, aspectos negativos de vivência em banco, cartões de crédito, dívidas ainda em abertas são consultadas no SPC, SERASA, por exemplo. Assim também o banco de origem pode fornecer um histórico bom de transações financeiras que podem influenciar ao gestor na possível liberação de crédito.

O BACEN, resolução n.º 2.724/2000, possui um material eletrônico que automaticamente dado o comando dará as informações negativas com relação a todo o histórico financeiro. Há também o SERASA que possui o cadastro positivo, valorizando suas obrigações honradas. Tendo como respaldo esses cadastros de ser criado com a finalidade dá uma maior segurança no processo de análise e na decisão quanto a liberação do crédito.

A análise do dossiê do cliente é de suma importância para definir com exatidão a operação a fim de aumentar de uma possível necessidade reaver a

recuperação do crédito. A grande vantagem que apresenta o título de crédito, sintetizando o empenho da liberação e desenvoltura de um pressuposto temporal de liquidação da obrigação, vem a ser a dicotomia que tanto favorece a pessoa física e ainda àquela jurídica, ou seja, o cliente comum e o corporativo, ambos podem encaminhar resultados junto à instituição bancária estimulando conta múltipla. Saliente-se que a conta múltipla, modalidade essencial de diversos investimentos atrelados ao mesmo titular, tem o escopo de descortinar uma garantia que é a emissão do título respaldando a cédula e a securitizar a obrigação que se pretende liquidar. (ABRÃO, 2005, p. 5-7).

3.3. CARACTERÍSTICAS DO JOVEM EMPREENDEDOR

No jovem empreendedor são desenvolvidas características bem apuradas no desenvolver de suas atividades, tais como, procuram sempre manter-se informado das últimas informações, procuram se capacitar, procura desenvolver características de liderança, são astutos onde se propõem somente a correr riscos calculados, possuem comprometimento, são organizados; a inovação está em seus pilares, onde conseguem identificar soluções, desenvolver bens ou serviços que venham satisfazer a real necessidade de seus clientes, estabelecem metas a curto prazo e objetivos a longo prazo, sabendo sempre o que quer e onde quer chegar, são autoconfiantes e independentes, persistem sempre na ideia sugerida, tem a capacidade de superarem obstáculos.

São casos e casos que obtém sucesso através dessas características, claro que existiram pessoas de grandes sucessos que não desenvolvem todas essas características. Muitas sempre carregam uma iniciativa e está sempre estudando o seu mercado competitivo com a relação aos seus concorrentes, mantendo-se sempre curioso. O jovem possui uma visão global na expectativa de melhor atender seus clientes, onde esse são toda a sociedade a qual está inserida, seu cliente comprador, seus funcionários, seus fornecedores, a todos aqueles que direta ou indiretamente propiciam um ambiente agradável ao desenvolvimento do seu negócio.

3.4 ANÁLISE DA LIBERAÇÃO DE CRÉDITO

Os analistas financeiros com finalidade de minimizar o risco com vendas a prazo frequentemente utilizam-se de instrumentos para orientar suas análises. Esses instrumentos são os 5'S do crédito: caráter, capacidade, capital, colateral e condições. Caráter é a avaliação histórica do comportamento do solicitante do crédito (integridade, honestidade, moral, pontualidade, ações judiciais pendentes, etc.). A capacidade refere-se ao potencial do cliente frente ao crédito solicitado. Capital é uma análise de grau de endividamento do cliente e de sua solidez financeira. Colateral são as análises das garantias adicionais apresentados pelo solicitante do crédito e as condições são as condições de conjuntura econômica no momento de concessão do crédito (avaliações apresentáveis pela economia que podem influenciar a capacidade de pagamento do solicitante). (BRIGHAM; HOUSTON, 1999)

As demonstrações financeiras sendo mais um instrumento de tomada de decisão propicia uma análise dos principais demonstrativos contábeis da empresa que esta pleiteando o crédito, quando serão levantadas informações referentes a sua liquidez, a atividade, endividamento e lucratividade.

A troca de informações de crédito é realizada por uma espécie de intercambio entre empresas do mesmo segmento que trocam informações financeiras sobre liquidez e pontualidade nos pagamentos de cliente em comum. (BRIGHAM; HOUSTON, 1999)

Sendo assim feita uma consulta bancária junto aos que bancos que os clientes possuem negócios. Essas empresas especializadas em análises e crédito que fornecem relatórios detalhados e padronizados sobre a situação financeira da empresa (pontualidade, endividamento, títulos protestados e ações judiciais). (BRIGHAM; HOUSTON, 1999)

A política de crédito visa além do incremento no volume de vendas e de um equilíbrio entre risco e retorno uma adequação entre os custos envolvidos no padrão de crédito adotando. As alterações que vierem a ocorrer na política de crédito das empresas afetam os seguintes itens: volume de vendas, se os padrões de crédito forem rígidos o volume de vendas devem diminuir pois um menor número de empresas terá acesso ao crédito. Se o contrário for, a empresa adotará uma

política mais flexível afrouxando o crédito, e o volume de crédito deve crescer. Tendo assim como respaldo a afirmativa de Santos,(2001, p.37), que considera:

Uma política de crédito ótima seria aquela capaz de incentivar ao máximo as vendas como o mínimo de perdas por inadimplência. Existem alguns métodos teóricos para otimizar as políticas de crédito. Entretanto, a utilidades prática desses métodos fica comprometida, porque eles exigem que a empresa conheça a probabilidade de perda com dívidas incobráveis.

As despesas com devedores incobráveis é o risco que a empresa espera correr dentro do padrão estipulado em sua política de crédito. Normalmente é definido como um percentual do volume de vendas. Já as despesas gerais de crédito ocorre durante o processo de análise e seleção de crédito referentes a salários de pessoas especializadas, materiais utilizados, pagamentos a empresa de informações. (BRIGHAM; HOUSTON, 1999)

E logo as despesas com cobranças que são os gastos com serviços de cobrança das duplicatas (taxas cobradas pelos bancos, despesas com ações judiciais, etc.). Uma política liberal aumenta o volume desses gastos e uma política restritiva tem o efeito inverso. Por fim, o custo de investimento marginal de duplicatas a receber, que é o custo que a empresa tem ao investir em um ativo sem retorno, em detrimento de outros mais rentáveis, (custo de oportunidade), percentual fixado pela empresa para investimentos em outros ativos, normalmente ativos financeiros.

4 ATIVIDADES DO ESTÁGIO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 ATIVIDADE DE ESTÁGIO

A prática foi desenvolvida na instituição financeira Banco Mercantil do Brasil, sendo um banco múltiplo que atua no mercado Sergipano com uma estrutura segmentada para os negócios, voltada para o segmento de varejo. Atuando em diversos segmentos financeiros como investimento, intermediação de títulos, distribuição de valores, crédito ao consumidor e arrendamento mercantil.

A pesquisa possui finalidade de demonstrar como a empresa disponibiliza o crédito para o novo empreendedor. Nesse sentido foram aplicados questionários aos gestores procurando obter conhecimento a respeito dos jovens, das linhas de crédito disponíveis, das garantias dadas e dos treinamentos oferecidos aos gestores. A pesquisa possui um âmbito exploratório e descritivo à medida que proporcionou familiaridade com problema, despertando um levantamento bibliográfico e por ter mostrado característica de determinado grupo. Define-se como pesquisa exploratória a que proporciona maior familiaridade com o problema (explicitá-lo). Pode envolver levantamento bibliográfico, entrevistas com pessoas experientes no problema pesquisado. Geralmente, assume a forma de pesquisa bibliográfica e estudo de caso. Já descritiva, descreve as características de determinadas populações ou fenômenos. Uma de suas peculiaridades está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados, tais como o questionário e a observação sistemática. Ex.: pesquisa referente à idade, sexo, procedência, eleição etc. (GIL, 2008).

Os questionários foram distribuídos entre os funcionários que comercializam os produtos financeiros, 03 gerentes, eles exercem o cargo de Gerente Pessoa Física, Jurídica e Comercial, são consultores, captadores e trabalham internamente e externamente na empresa. O estágio supervisionado foi realizado entre Março e Junho de 2013.

Assim aplicados os questionários foi feita conseqüentemente a observação dos mesmos. Momento este que se deve evidenciar a análise dos dados, enfatizando os aspectos principais e estabelecendo assim um perfil da empresa e do jovem que vai a procura deste crédito. Existindo também como apoio para o trabalho foi utilizado revistas, livros e material disponível na internet. Os resultados obtidos serão demonstrados através do Excel em gráficos, através dos

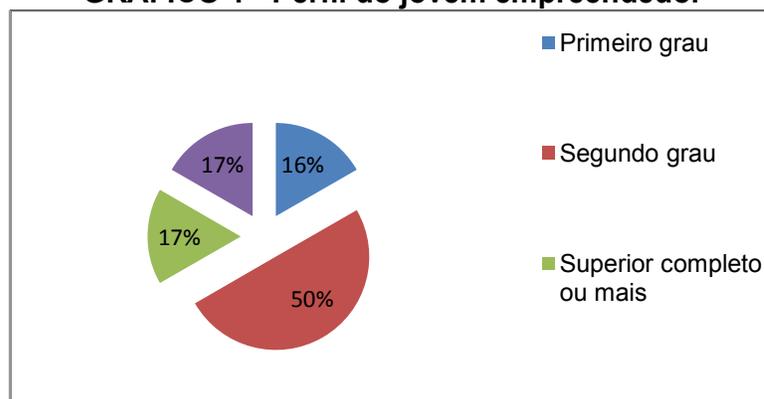
percentuais dos resultados, facilitando abordagem do assunto, mostrando de forma clara características à cerca dos objetivos aqui expostos.

4.2 ANÁLISE DA PESQUISA

4.2.1 O nível de escolaridade dos jovens que veem a procura do crédito

Inicialmente o questionário aplicado buscou identificar alguns aspectos sócio econômicos dos jovens que vão a procura do crédito. Exemplificando, o nível de escolaridade. Nesse critério ficou claro que 50% dos jovens possuem segundo grau, primeiro grau ficou com 16%, nota-se ainda que há uma igualdade com os possuem superior completo e os que nunca frequentaram a escola, em percentual de 17%. Valendo ressaltar que o aprendizado é obtido em decorrência de dedicação e muito esforço. Ainda que possuam uma porcentagem maior os jovens de segundo grau, a pesquisa demonstra que não necessariamente existe um padrão de nível intelectual para ser um empreendedor, aqueles que mesmo não frequentado a escola, possuem habilidades e características que engrandecem o negócio. Conforme demonstra o gráfico 1.

GRÁFICO 1 - Perfil do jovem empreendedor

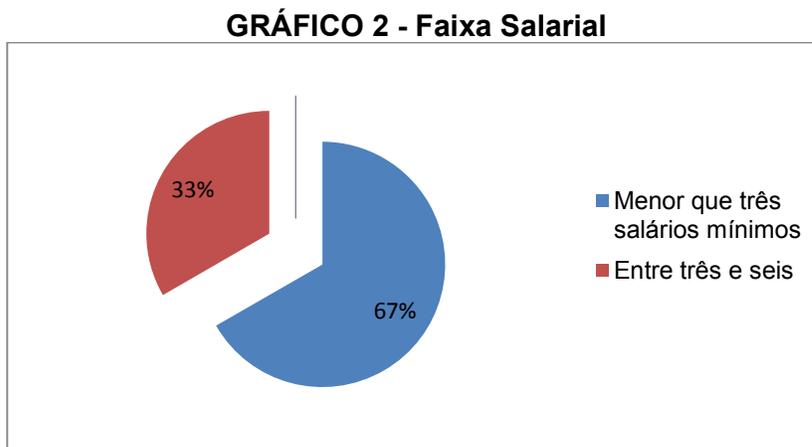


Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.2.2 A faixa salarial desse jovem

Ao serem questionados os gerentes informaram que possuem um público bem mesclado, mas que ainda existe uma predominância de idade, de gênero, de escolaridade e por sua vez a renda. No gráfico 2 demonstra que há uma porcentagem de 33% para os que possuem de três a seis salários mínimos e 67% para os que possuem menos que três salários mínimos. A porcentagem maior foi para aqueles que possuem uma renda inferior em comparação as rendas apresentadas no questionário.

Diante disso percebe-se que, o jovem empreendedor não possui renda comprovada, pois muitos trabalham na informalidade, logo passam por oscilações no mercado que atuam e os impedem de possuir uma renda fixa ou mesmo alta.



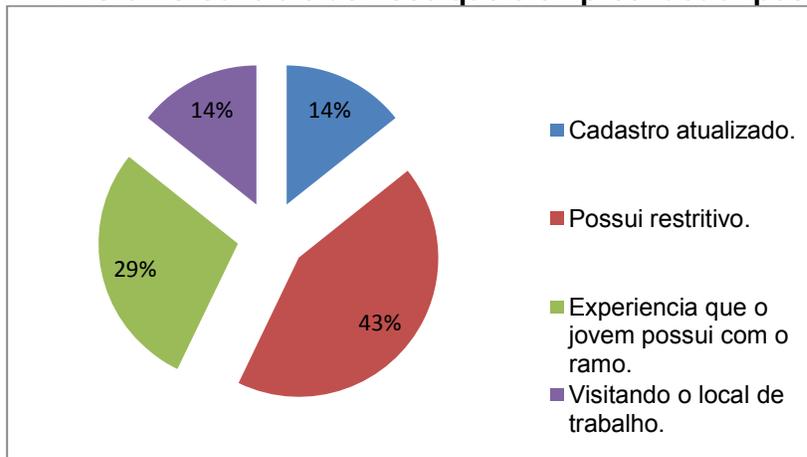
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

4.2.3 O controle de risco que o empreendedor possui

Todo procedimento de concessão de crédito são avaliados inúmeros fatores dos tomadores. Pode-se perceber dos que foram entrevistados 43% deles observa se o jovem possui restritivo. Percebe ainda que 29% dos entrevistados atenta-se para a experiência que o jovem possui no ramo que desenvolve a atividade. Ficou claro que existe uma igualdade no percentual de 14% dos que visitam o local de trabalho onde desenvolve todo o processo, e os que procuram sempre deixar os cadastros dos jovens e seus sócios atualizados. A concessão de crédito é baseada exclusivamente nos registros de inadimplência. Quem fica responsável por possuir esse cadastro atualizado é o SCPC, uma empresa que possui um banco de dados com informações de crédito de empresas e

consumidores de abrangência nacional e o SPC, serviço de proteção ao crédito. Assim, o ponto crucial na análise é verificar junto a esses órgãos o histórico do jovem. Conforme mostra o gráfico 3.

GRÁFICO 3 - O controle de risco que o empreendedor possui



Fonte: Dados da Pesquisa 2013.

4.2.4 A análise do risco do empreendedor é feita de forma rigorosa

Foi questionado aos gerentes como eles atuam referente a rigorosidade ao analisar procedimento de análise de crédito. A totalidade dos entrevistados afirmaram que sempre vão ao local de desenvolvimento da atividade, buscam sempre atualizar as informações cadastrais do sócio.

Ainda que todo esse processo passe por outra gestão é necessário uma análise rigorosa na busca de informações lógicas que ao serem cruzados deem consistência ao processo. E possuir um grande número de cliente em carteira não é impeditivo para ser ter eficácia no processo de análise..

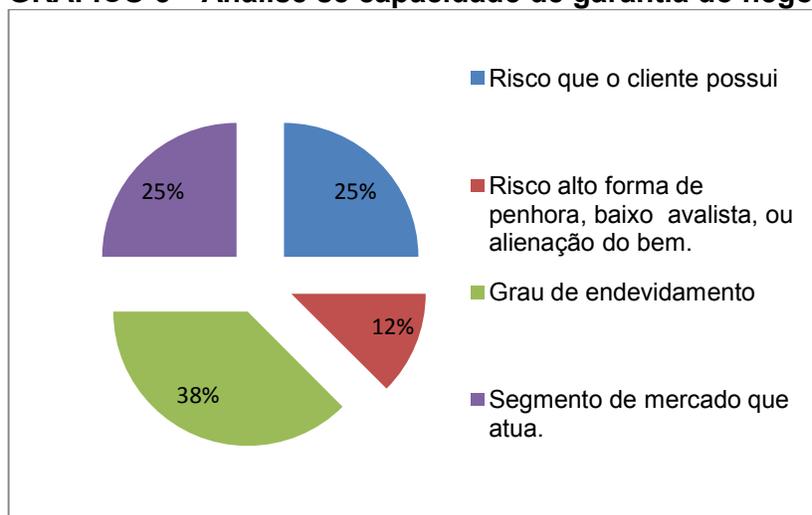
4.2.5 Análise se capacidade de garantia do negócio

Diante do que foi questionado, observa-se que 38% dos gestores analisa como garantia do negócio o histórico, ou mesmo o grau de endividamento do cliente. Há uma semelhança em 25% onde os gestores analisa como capacidade de garantia o segmento de mercado que atua e o risco que ele possui, e os que representam 12% conseguem averiguar através do risco. Se este último for alto é

utilizado a forma de penhora, caso seja baixo há necessidade de avalista, ou alienação do bem, como veículo ou imóvel.

Diante do que foi apresentado percebe-se que o gestor, ou mesmo quem concede o crédito procura equiparar-se de informações necessárias junto aos órgãos competentes. Ver gráfico 5.

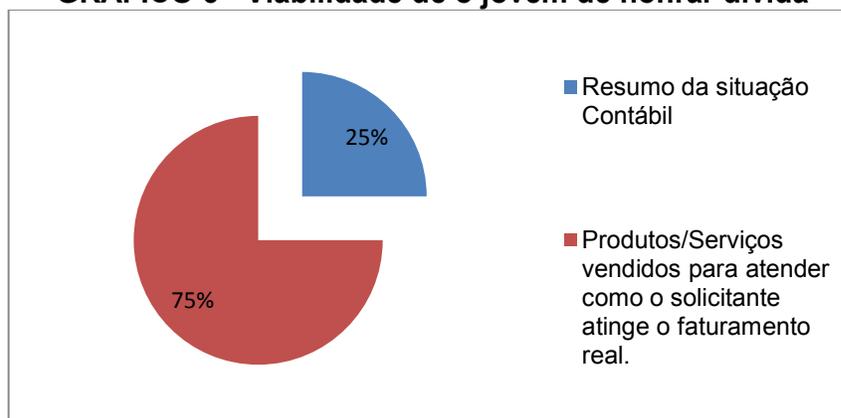
GRÁFICO 5 - Análise se capacidade de garantia do negócio



Fonte: Dados da pesquisa 2013.

4.2.6 A viabilidade de o jovem honrar a dívida

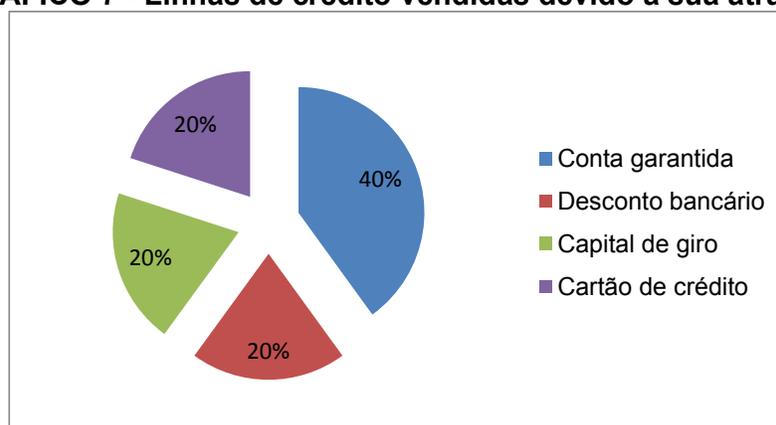
Outra questão a ser pesquisada foi o que pode viabilizar a comprovação da capacidade do jovem honrar a dívida. Neste aspecto demonstrou que 75% dos gerentes procuram certificar-se de que os produtos e os serviços vendidos e de seus preços atingem o faturamento real apresentado. Já 25% depara-se com o resumo da situação contábil. Assim pode-se concluir que a garantia de retorno do crédito emprestado se baseia nos documentos que foram autenticados ou mesmo originário do sistema fiscal e judiciário que assim comprovam um ganho constante.

GRÁFICO 6 - Viabilidade de o jovem de honrar dívida

Fonte: Dados da Pesquisa 2013.

4.2.7 As linhas de crédito mais vendidas devido as suas atratividades

Ao serem questionados sobre as principais linhas de crédito vendidas como revela no gráfico 7, ficou com um percentual maior a conta garantida, 40%. E uma igualdade de percentual de 20% entre desconto bancário, capital de giro e cartão de crédito. Assim pode-se afirmar que conta garantida é um limite de crédito disponibilizado em conta corrente, que é muito útil para o momento em que não possui dinheiro suficiente em conta corrente. Considerando a variabilidade de juros de banco para banco pela utilização da conta garantida, ainda é o produto que possui uma taxa de juros inferior as demais. Desconto bancário limita-se ao valor deduzido do valor nominal dos títulos como nota promissória, duplicatas quando são pagos antes do prazo estipulado. Já o capital de giro é um grupo maior, onde a conta garantida está inserida.

GRÁFICO 7 - Linhas de crédito vendidas devido a sua atratividade.

Fonte: Dados da Pesquisa 2013

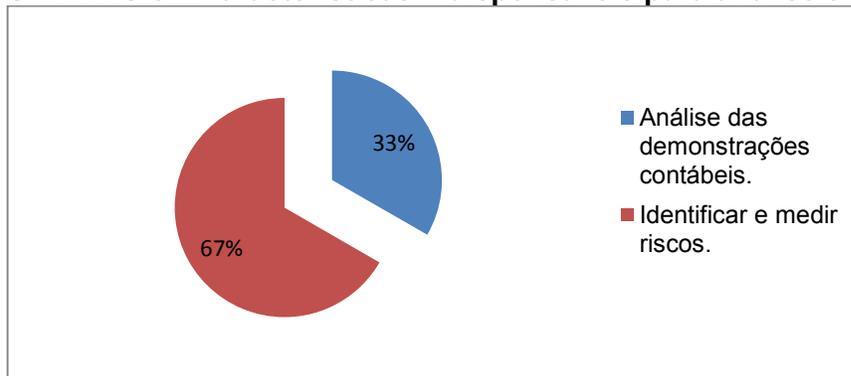
4.2.8 A finalidade do jovem na tomada do crédito

No tocante a questão sobre a finalidade do crédito que é tomado evidente que os jovens são tediosos a aplicar o crédito no giro da empresa e a fazer investimentos. Esse resultado remete a ideia de que o próprio banco está habituado a emprestar somente para este fim, a medida que ele capta o recurso dos tomadores para esses investidores, ele precisa analisar criteriosamente as oportunidades de investimentos de seus recursos, garantido seus resultados e a segurança de um todo. A preocupação ainda é maior quando estas se encontram com novas empresas que possuem um declínio súbito de vendas, expansão de mercado ou mesmo retração, inflação, concorrência acirrada, elevação dos preços, inadimplência ou mesmo alterações na política de governo.

4.2.9 Características indispensáveis para uma análise eficaz

Pode se perceber como foi interessante a questão que abordou sobre as características indispensáveis para análise eficaz. Os números exibidos no gráfico 9, esclarecem que 67% tendem a identificar e a medir riscos e 33% analisa as demonstrações contábeis.

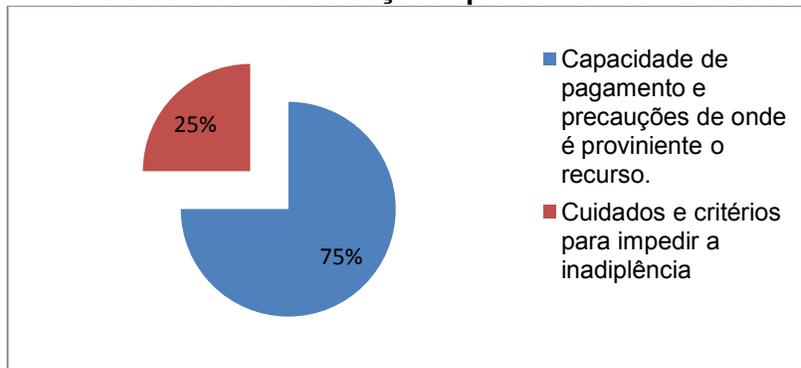
Quando se tem como objeto de trabalho o dinheiro, se trabalha de forma efetiva direta com risco. O gerente ou o executivo financeiro ele não se baseia exclusivamente no conhecimento acumulado mas principalmente nas informações a respeito do cliente, se são prestadas informações verdadeiras, nesse caso as demonstrações contábeis. E é a partir das características do crédito como: Capital, caráter, capacidade e condições, que o gerente terá respaldo para chegar-se ao risco do cliente.

GRÁFICO 9 - Características indispensáveis para análise eficaz

Fonte: Dados da pesquisa 2013

4.2.10 Precauções que devem ser tomadas nessa análise

A pergunta sobre as precauções que devem ser tomadas na análise de crédito esclarece que 75% concorda que deve ser ter uma atenção a respeito da capacidade de pagamento e de onde é proveniente todo recurso que será empregado pelo cliente na amortização da dívida, quando 25% tomam cuidados e critérios para impedir a inadimplência. Isto reafirma a ideia de Silva (2000, p.103), as políticas estabelecidas dentro da empresa são instrumentos que determinam padrões de decisão para resolução de problemas semelhantes. Determinado problema que surge ocasionalmente pode exigir uma tomada de decisão singular, segundo suas peculiaridades, não sendo possível estabelecer política. E quando, entretanto, tratar de fatos repetitivos, recomenda-se a adoção de uma política de resolução. Estas informações estão ilustradas no gráfico 10.

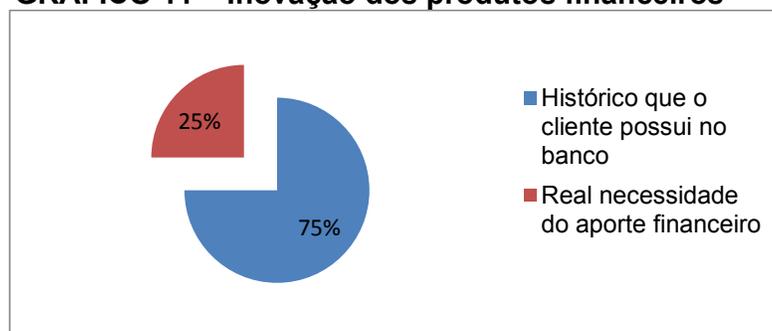
GRÁFICO 10 – Precauções que devem ser tomadas

Fonte: Dados da pesquisa 2013

4.2.11 Inovação dos produtos financeiros

Sobre a inovação dos produtos financeiros, 75% dos entrevistados afirma que observa o histórico que o cliente tem com o banco, assim ele terá embasamento e eficácia na hora de liberação do crédito. Já 25% buscam identificar a real necessidade de aporte da empresa. É sabido, porém, que os gerentes extraem informações do histórico do relacionamento com o jovem a medida que este possui financiamentos, observava-se os limites de crédito extraídos de valores aprovados, frequência de utilização, taxas de juros, garantias vinculadas. Todavia, Santos (2003) afirma que analistas podem orientar suas decisões baseando em referências comerciais e bancárias. Contudo é partir desse perfil de histórico que eles buscam inovar, focado na necessidade do cliente. Ver gráfico 11.

GRÁFICO 11 – Inovação dos produtos financeiros



Fonte: Dados da Pesquisa 2013.

4.2.12 Capacitação para comercializar as linhas de crédito

A medida que foram questionados sobre a capacitação periódica para comercializar as linhas de crédito, por unanimidade dos gerentes informaram que fazem um forte investimento pessoal e a própria empresa proporcionar aos mesmos treinamento e capacitação para que possa atender sempre melhor seus clientes. Visto que diversas instituições que desempenham atividade de comercialização e distribuição de produtos de investimentos tem como referência a ANBIMA, que é a principal certificadora de profissionais atua nesse segmentado de mercado. Onde atualmente ter certificação é um grande diferencial e há também a obrigatoriedade exigida pelo Conselho Monetário Nacional e o Banco Central do Brasil.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Uma das maiores contribuições do presente relatório foi desenvolver interesse para conhecimento das linhas de crédito bancária oferecidas pela instituição financeira, por bancos múltiplos que estão sempre com novidades, e a cada dia sendo mais difundidos no comércio.

Devido a falta de informação, de critério que alguns jovens que estão ingressando no mercado, no ramo de atividade que escolheram atuar, com certeza as instituições devem ser mais cautelosos, independente de ser alto ou baixo risco. Antes de qualquer decisão deve-se ter conhecimento a respeito de todo processo, todas as informações possíveis sobre o jovem, sobre as variáveis econômicas, sobre as concorrências, saber analisar se o cliente possui habilidades suficientes para administrar o empreendimento. Sendo esses alguns critérios a observar na concessão das linhas bancárias. Saber analisar o perfil do jovem tornou-se uma ferramenta importante pelos consultores para evitar inadimplência. Como mencionado no início do trabalho o gerente deve considerar todos os C's do crédito: caráter, capital, capacidade, colateral e conglomerado. Deve-se ter uma enorme atenção para todos os dados na formalização da proposta pois assim poderá evitar prejuízos futuros.

O gerente além de avaliar fielmente as demonstrações contábeis não deve amparar-se somente com estas, deve manter uma atenção voltada para onde será empregado o crédito concedido, a fim de que esse seja auto sustentável, ou mesmo tenha condições suficiente de honrar a dívida.

Com isso faz-se necessário um reforço no processo de educação do orçamento financeiro, com esse conhecimento agregará valor a negociação, onde não existirá tamanhos impactos negativos na empresa e nem para o jovem empreendedor em questão.

REFERÊNCIAS

GIL, Antônio C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1999.

DORNELAS, J. C. A., **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 3.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

EUGENE F. Brigham, JOEL F. Houston. **Fundamentos da moderna administração financeira**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

KOTESKI, Marcos A. **As micro e pequenas empresas no contexto econômico brasileiro**. Revista Fae Business, v. 8, maio.2004. Disponível em <http://www.fae.edu/publicacoes/pdf/revista_da_fae/fae_v8_n1/rev_fae_v8_n1_03_koteski.pdf> Acesso em 11 abril. 2013.

EUREN, Ilse M. et al. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2003.

ABRÃO, Carlos Henrique. **Cédula de Crédito Bancário**. 1.ed. São Paulo: Ed. Juarez de Oliveira, 2005, pp.5-7.

ABRÃO, Carlos Henrique. **Cédula de Crédito Bancário**. 1.ed. São Paulo: Ed. Juarez de Oliveira, 2005, p.11.

ASCARELLI, Túlio. **Teoria Geral dos Títulos de Crédito**. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 1969, p.8.

BRIGHAM, E. F.; HOUSTON, J. F. **Fundamentos da moderna administração financeira**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

FACHIN, Odília. **Fundamentos de metodologia**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

GONÇALVES, H. A. **Manual de artigos científicos**. São Paulo: Avercamp, 2004.

MEDEIROS, João Bosco. **Redação científica**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

RODRIGUES, Auro de Jesus. **Metodologia científica**. São Paulo: Avercamp, 2006.

SECAF, Vitória. **Artigo científico: do desafio à conquista**. São Paulo: Reis Editorial, 2000.

APÊNDICES

APÊNDICE A – Questionário aplicado aos gestores

Senhor (a),

Esse questionário é parte fundamental do trabalho de conclusão de curso de Bacharel em Administração da Faculdade Amadeus, desenvolvido pela aluna Acássia Pinto Santos. Sua resposta muito ajudará. Obrigada!

1. Qual o nível de escolaridade dos jovens que veem a procura das linhas de crédito?
 - Primeiro grau;
 - Segundo grau;
 - Superior completo ou mais;
 - Não frequentou a escola, mas é detentor de habilidades.

2. Com base no item 1, com a faixa salarial desse jovem?
 - Menos de 3 salários mínimos
 - Entre 3 a 6 salários mínimos
 - Entre 6 a 9 salários mínimos
 - Maior que 9 salários mínimos

3. Como você tem controle do risco que o empreendedor possui?
 - Possuindo cadastro atualizado;
 - Observando se o jovem possui restritivo;
 - Atentando para a experiência que o jovem tem com o ramo que desenvolve atividade;
 - Visitando o local de trabalho onde é desenvolvido todo processo.

4. O procedimento de análise do risco do empreendedor é feita de forma rigorosa?
 - Sempre; rotineiramente vou o local de trabalho, atualizo sempre as informações cadastrais da empresa e dos sócios;
 - Raramente, como a documentação passará por outro setor com alçada maior não dou importância;
 - Quase nunca, por ter vários clientes, a demanda de trabalho é maior que o tempo necessário para realizar com rigorosidade.

5. Como você analisa a capacidade de garantia do negócio?
 - Através do risco que o cliente possui;
 - Se o risco for alto, é utilizado a forma de penhora, caso seja baixo no modo que possua avalista, ou alienação do bem como veículo ou imóvel;
 - Seu grau de endividamento;
 - Segmento de mercado que atua.

6. O que viabiliza a comprovação da capacidade do jovem honrar a dívida?
- Resumo da situação contábil;
 - A forma de atuação no mercado;
 - Os produtos/serviços vendidos e seus valores para entender como o solicitante atinge o faturamento real apresentado.
7. Já escolhido o segmento de atuação, faz-se necessário o conhecimento das linhas de crédito disponíveis, assim quais as linhas de crédito mais vendidas devido a sua atratividade?
- Hot Money;
 - Conta garantida;
 - Microcrédito;
 - Desconto Bancário;
 - Capital de giro
 - Cartão de crédito.
8. Com base no item 9, qual a finalidade do jovem na tomada desse crédito?
- Para investimento;
 - Giro + investimento;
 - Pagar dívidas;
 - Outros. _____
9. Quais as características são indispensáveis para uma análise eficaz?
- Modelos de mensuração do risco do crédito;
 - Estimativas precisas das probabilidades de os créditos serem pagos;
 - Análise de demonstrações contábeis padronizadas;
 - Identificar e medir riscos.
10. Quais as precauções devem ser tomadas nessa análise?
- Saber capacidade de pagamento e de onde é proveniente o recurso que será empregado pelo cliente na amortização da dívida;
 - Ter habilidade para identificar os riscos, cabendo a ele decidir se o risco é aceitável ou não.
 - Cuidados e critérios que possam impedir a inadimplência.
11. Ainda que exista uma padronização de produtos financeiros como inovar para atender a necessidade desse jovem empreendedor?
- Levar em consideração o histórico que o cliente tem com o banco, assim eu terei um bom embasamento e eficácia na hora da liberação do crédito;
 - Identificar a real necessidade de aporte financeiro da empresa;
 - Observar o posicionamento da concorrência;
 - Ter flexibilidade para negociar taxas e prazos.

12. É feita capacitação periódica para você que está comercializando essas linhas de crédito, e assim se atualizando?
- () Não, isso eu fiz no início de carreira pois precisava de certificação para comercializar os produtos financeiros.
 - () Raramente, o custo é alto e não posso me ausentar por causa das metas mensais.
 - () Sim, eu faço um forte investimento pessoal e a empresa me proporciona treinamentos e capacitações para que eu possa atender sempre melhor meus clientes.
 - () Muito pouco, se houver um custo benefício, por exemplo um aumento de salário eu realizo a capacitação.