

Edição 2014, Artigo 08, Data submissão: 15/12/2014, Data publicação: 29/12/2014

http://www.pucpcaldas.br/graduacao/administracao/revista/artigos/v2014/artigos_v2014.html

O CONSÓRCIO COMO FORMA DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS OU FINANCIAMENTO PARA AS EMPRESAS

Denis Daniel Prates¹

Francisco de Paula Oliveira²

RESUMO: Este trabalho apresenta algumas linhas de crédito para pessoa jurídica, em que se encontra o segmento de consórcio, para entender suas funcionalidades e aplicabilidades. Procurou-se entender as características que o produto tem que o diferencia das formas de poupança, financiamento, ou captação de recursos. Foi apresentada uma comparação entre esses produtos financeiros a fim de identificar as vantagens e desvantagens de lançar mão de uma carta de consórcio. Especificamente foi estudado o consórcio como forma de captação de recursos financeiros, na modalidade em que o consorciado aliena um bem seu a fim de resgatar o crédito em espécie, pagando por isso apenas a taxa de administração e outras, de acordo com a legislação, não assumindo, assim, a onerosidade de um refinanciamento, por exemplo. Para isso, analisou-se a aquisição de algumas cartas de crédito de clientes da Falcão Representações, cujo objetivo foi captar recursos financeiros para investir em negócios corporativos. Por fim, apresenta as considerações finais do autor, as quais abordam a viabilidade do negócio considerando o mercado de crédito atual.

PALAVRAS-CHAVE: Consórcio, Captação de recursos, Crédito.

Abstract: This work presents some lines of credit for corporate, where the segment of the consortium is find, to understand its functionality and applicability. It sought to understand the characteristics that the product has that differentiates it from the ways of savings, financing, or fundraising. It has been presented a comparison of these financial products in order to identify the advantages and disadvantages of resorting to a letter of consortium. Specifically, the consortium has been studied as a mean of fundraising, in the mode where the intercropping alienates a possession to rescue his credit in cash, paying for it just a management fee and others, in accordance with the law, assuming no thus, the burden of a rollover, for example. For this, was analyzed the acquisition of certain letters of credit of customers from Falcão Representações, which aim was to raise funds to invest in corporate business. Finally, it presents the conclusions of the author, which address the viability of the business given the current credit market.

Keywords: Consortium, Fundraising, Credit.

¹ Graduando, PUC Minas - *Campus* Poços de Caldas, curso de Administração, Av. Padre Francis Clétus Cox, 1661, Jardim Country Club, 37701-355, Poços de Caldas, MG, Brasil, denisprates@hotmail.com.

² Orientador, mestre em Administração, docente da PUC Minas-Campus Poços de Caldas, Av. Padre Francis Clétus Cox, 1661, Jardim Country Club, 37701-355, Poços de Caldas, MG, Brasil, f.oliveira@pucpcaldas.br.

1. INTRODUÇÃO

O mercado de crédito atual está cada vez mais dinâmico, tanto para pessoa física quanto para pessoa jurídica. Para esta última, existem diversas fontes de captação de recursos no mercado. Vindo de diferentes instituições do âmbito privado e público, os recursos oferecidos podem servir tanto para um investimento quanto para equilíbrio de caixa ou quitação de uma dívida mais onerosa. Dentre as formas de captação de recursos existentes, pode-se citar o financiamento, o refinanciamento, empréstimos, dentre outros.

Uma nova forma de captação de recursos está sendo utilizada por algumas empresas a fim de evitar o ônus das altas taxas de juros dos financiamentos e empréstimos convencionais. Empresas, por meio do uso de consórcio, conseguem recursos financeiros sem o pagamento de juros, deixando um bem como garantia fiduciária, arcando apenas com a taxa de administração que é menor que o ônus do financiamento. Grande parte dos Clientes de empresas de consórcio utiliza desta alternativa. Neste estudo, foi tomada como base a empresa Falcão Representações Ltda – CNPJ 09.324.705/0001-39 – que atua na cidade de Poços de Caldas - MG representando o Consórcio Luiza, uma administradora de consórcio da rede de empresas do Magazine Luiza S.A.. Cerca de 80% das empresas clientes da Falcão Representações Ltda. adquirem o consórcio com o objetivo de captar recursos para um investimento ou para quitação de dívidas com juros mais altos. (FALCÃO REPRESENTAÇÕES, 2011). Este percentual pode indicar que esta forma de captação financeira é vantajosa em determinadas situações. Entretanto, lançar mão do consórcio com o intuito de captar crédito é realmente vantajoso em relação aos demais produtos existentes no mercado financeiro?

Essa nova forma de captar recursos é importante para as empresas de consórcio e suas representantes, inclusive para a empresa Falcão Representações que muito gentilmente oportunizou este estudo. Ao final deste trabalho, espera-se conhecer melhor suas vantagens e desvantagens em relação aos produtos. Concomitantemente, os clientes com o perfil de demanda para este produto – o consórcio – terão uma base sólida para analisar as diferentes opções de crédito disponíveis no mercado. Espera-se também, através deste estudo exploratório, contribuir para o mercado acadêmico e financeiro, reforçando os escassos referenciais bibliográficos - livros, artigos e revistas - que pouco abordam o assunto em questão, menos ainda sobre o consórcio como uma alternativa de captação de recursos. O trabalho, portanto, aumentará as fontes de consulta para futuras pesquisas.

Isto posto, o objetivo deste estudo foi identificar a viabilidade ou não da aquisição de consórcio como captação de crédito através da análise comparativa de uma carteira de cotas do maior cliente da

Falcão Prestadora de Serviços Ltda. com os demais produtos oferecidos no mercado. Para isto foi necessário identificar e entender as formas de captação de recursos existentes no mercado; comparar os tipos de captação de recursos encontrados; identificar a maneira que essa nova dinâmica do consórcio pode atender as necessidades da demanda.

2. LINHAS DE FINANCIAMENTO

Na revisão de literatura buscou-se tipificar as linhas créditos disponíveis no mercado e inclusive o consórcio, a fim de fazer as comparações necessárias entre as diversas formas de captação de recursos existentes no mercado. Segundo Damodaran (2002), existem dois tipos de captação de recursos: se endividando ou ofertando ações no mercado.

Para reforço do capital de giro das empresas, existem as operações de antecipação de recebíveis - desconto bancário de títulos como duplicata, cheques pré-datados, faturas de cartão de crédito - trata-se de uma antecipação de recursos a uma determinada organização para satisfazer sua necessidade financeira imediata, mediante a apresentação e transferência do direito de resgate de determinado título com vencimento futuro. O valor pago à organização é inferior ao valor nominal do título (valor de resgate) em função da antecipação dos encargos da dívida. Conforme explica Assaf Neto (2005), a operação é típica do sistema bancário e envolve principalmente duplicatas e notas promissórias de curto prazo. Por exemplo: se o credor de uma duplicata está precisando de dinheiro, poderá negociá-la junto ao banco, recebendo pelo título uma determinada quantia inferior ao valor do mesmo, satisfazendo sua necessidade imediata. A vantagem do credor é a antecipação financeira e a do banco é o desconto do título no valor pago ao credor.

Os créditos rotativos – cheques especiais e contas garantidas - são linhas de crédito concedidas pelos bancos e tomadas pelas empresas com o intuito de financiar seu capital de giro (curto prazo), são movimentadas principalmente através de cheques. A forma de garantia da dívida do crédito rotativo são duplicatas da empresa tomadora do crédito. O valor do crédito a ser concedido pela instituição financeira é de acordo com o valor o montante das duplicatas apresentadas como garantias. Conforme as duplicatas forem sendo resgatadas pela empresa, as mesmas deverão ser substituídas por outras de forma a manter o limite e a rotatividade do crédito concedido. (ASSAF NETO, 2005).

O capital adquirido mais líquido possível é aquele destinado a capital de giro. O financiamento de capital de giro (ativo circulante) é realizado geralmente, segundo Assaf Neto (2005), dentro de um prazo de resgate de 6 a 24 meses, podendo chegar, após medidas do Governo Federal em maio de 2012,

Gestão & Conhecimento

Revista do Curso de Administração / PUC Minas – campus Poços de Caldas / ISSN 1808-6594

Edição 2014, Artigo 08, Data submissão: 15/12/2014, Data publicação: 29/12/2014

http://www.pucpcaldas.br/graduacao/administracao/revista/artigos/v2014/artigos_v2014.html

até 36 meses (CAIXA ECONÔMICA FEDERAL, 2012). Seu pagamento pode ser realizado de uma só vez, ao final do prazo estipulado, ou em parcelas periódicas (mensais, trimestrais, etc). São exigidos como garantias normalmente duplicatas, avais ou hipoteca de ativos reais (ASSAF NETO, 2005).

As sociedades anônimas (S.A.) têm a alternativa de emitir *commercial papers*, que são títulos destinados à oferta pública. Tais recursos também podem ser destinados para financiar o capital de giro. As empresas não costumam oferecer maiores garantias, caracterizando como uma promessa de pagamento vinculada ao desempenho financeiro da organização. Os encargos pagos pela emissão de tais papeis são pouco inferiores aos cobrados por outros financiamentos oferecidos pelo mercado, como empréstimos bancários, por exemplo, por isso torna-se atraente à empresa tomadora do recurso. (ASSAF NETO, 2005).

Assaf Neto (2005) aborda bem a operação de arrendamento mercantil, também conhecida por *Leasing*, que ao final, é uma forma especial de financiamento. Essa operação é bastante utilizada no mercado de crédito brasileiro. No contrato de arrendamento firmado existem duas figuras: o arrendatário, que é a empresa cliente tomadora dos recursos; e a arrendadora, que é uma sociedade de arrendamento mercantil. O objetivo é a utilização pelo arrendatário de certo bem disponibilizado pela arrendadora durante um período predeterminado, mediante pagamento de um aluguel ou arrendamento. A empresa de *Leasing* é apenas uma intervencionista, pois adquire os bens e repassa às empresas carentes de recursos. Ao terminar o prazo contratado é assegurado ao arrendatário o direito de prorrogar o contrato, devolver o bem à arrendadora ou adquirir o bem definitivamente pelo preço firmado no contrato. Essa modalidade é a chamada de *Leasing Financeiro*. Existe a modalidade de *Leasing Lease-back* em que a empresa tomadora de recurso é a proprietária do bem, o qual é vendido à sociedade de *leasing* e arrendado simultaneamente, assim ela recebe o valor do bem, paga as contraprestações (aluguel) e continua com o bem, como se fosse o *leasing* financeiro. Existe ainda o *Leasing Operacional*, pelo qual o valor das contraprestações não pode ultrapassar 75% do valor do bem e as despesas com manutenção ficam por conta da empresa de *leasing* (arrendadora). Assim ao final do contrato a arrendadora pode arrendar novamente o bem no mercado, o que é fundamental para recuperar seu investimento e despesas com manutenção. As principais vantagens do *leasing* para o arrendatário são: a renovação periódica do maquinário da empresa, podendo evoluir de acordo com a demanda das inovações tecnológicas; maior flexibilidade e dinamismo com os recursos financeiros da empresa, podendo reservar maior valor para capital de giro; e, o benefício fiscal, em função da dedução integral das prestações do contrato de arrendamento para efeitos de cálculo do Imposto de Renda. Apesar das vantagens, o *leasing* não pode ser considerado a solução para qualquer necessidade de

financiamento de qualquer empresa. Assim como as demais formas de financiamento, deve sempre ser analisado com critério antes de tomar a decisão de contratá-lo.

O Adiantamento de Contratação de Câmbio (ACC) é uma operação realizada com intermédio dos bancos nas exportações. As instituições financeiras autorizadas a trabalhar com câmbio adiantam recursos financeiros a exportadores que possuem contratos firmados com importadores estrangeiros. O lastro da operação é o contrato de câmbio e as mercadorias negociadas. A operação pode ocorrer ainda em fase de produção das mercadorias previamente negociadas. Quando ocorre nessa fase, a operação representa também um financiamento da produção, incentivando ainda mais a exportação brasileira. O custo dessa operação para o exportador é a *Libor* (taxa interbancária do mercado de Londres), a margem de lucro do banco e a margem de risco do país. Existe também o Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE), que é quando o exportador solicita o adiantamento dos recursos apenas após o embarque das mercadorias, dessa forma, aufere todas as variações cambiais ocorridas desde a produção até a entrega dos produtos ao importador. (ASSAF NETO, 2005).

A oferta de ações e debêntures é outra forma de captação de recursos. De acordo com Fortuna (2002, p.254), debêntures são:

Títulos emitidos apenas por instituições anônimas não financeiras de capital aberto (as sociedade de arrendamento mercantil e companhias hipotecárias estão autorizadas e emití-las), com garantia de seu ativo e com ou sem garantia subsidiária da instituição financeira (FORTUNA, 2002, p. 254).

Já uma ação “representa a menor parcela do capital social de uma sociedade por ações” (FORTUNA, 2002 p. 439). De acordo com o autor ela pode ser emitida no mercado primário, quando a empresa oferta as ações no mercado pela primeira vez; ou no mercado secundário, quando as ações passam a ser vendidas a terceiros. O valor da ação varia de acordo o desempenho da empresa e com as variações de oferta e demanda. Através da oferta desses títulos a empresa consegue captar recursos com mais facilidade e em maior volume, necessitando, porém que a empresa seja uma sociedade anônima. É uma alternativa às formas de captação de recursos.

2.1. O Consórcio

O consórcio tem sido muito utilizado como forma de agregar recursos coletivamente com o objetivo de aquisição de um bem. O BACEN (2011) define consórcio da seguinte maneira:

Gestão & Conhecimento

Revista do Curso de Administração / PUC Minas – campus Poços de Caldas / ISSN 1808-6594

Edição 2014, Artigo 08, Data submissão: 15/12/2014, Data publicação: 29/12/2014

http://www.pucpcaldas.br/graduacao/administracao/revista/artigos/v2014/artigos_v2014.html

Consórcio é a reunião de pessoas naturais e/ou jurídicas em grupo, com prazo de duração e número de cotas previamente determinados, promovida por administradora de consórcio, com a finalidade de propiciar a seus integrantes, de forma isonômica, a aquisição de bens ou serviços, por meio de autofinanciamento. (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2011a).

Na prática, o consórcio funciona da seguinte maneira: o cliente fecha o contrato de determinado valor de crédito, atrelado a um bem móvel, imóvel ou serviço de qualquer natureza. A partir de então, o cliente vai pagando as parcelas à administradora do consórcio nas quais já estão inclusas as taxas de administração, fundo de reserva, e no caso de pessoa física de 18 a 65 anos de idade, seguro de vida. Quanto à aquisição do crédito correspondente, há duas maneiras de conseguir: por sorteio ou por lance. Mensalmente são sorteados um ou mais consorciados³ dentro de cada grupo para adquirirem o direito de utilização do crédito (contemplação). De acordo com a Lei 11.795 de 8 de outubro de 2008, a contemplação é “a atribuição ao consorciado do crédito para a aquisição de bem ou serviço, bem como para a restituição das parcelas pagas, no caso dos consorciados excluídos”. (BRASIL, 2008, p.6). Além disso, há as ofertas de lance através da qual acontece a contemplação pelo valor ofertado, o consorciado oferta determinado valor em dinheiro com o intuito de ficar entre os valores mais altos, a fim de ser contemplado, observada a quantidade de cotas a serem contempladas no grupo naquele mês. A Lei 11.795 (BRASIL, 2008) define que o grupo de consórcio é uma sociedade não personificada, representado por uma administradora, ativa ou passivamente, em juízo ou fora dele, na defesa dos interesses coletivos para a realização do contrato de consórcio. O interesse do grupo prevalece sobre os interesses individuais do consorciado, sendo autônomo em relação aos demais e seu patrimônio não se confunde com o da administradora. Os recursos patrimoniais da administradora serão contabilizados separadamente. Considera-se constituído o grupo de consórcio assim que houver adesões em número suficiente e condições para assegurar a viabilidade, econômico-financeira do empreendimento. Com relação ao número de cotas contempladas, esse também é definido de acordo com o saldo disponível do grupo, quanto maior a disponibilidade de saldo do grupo maior será o número de cotas contempladas. A administradora de consórcio é a pessoa jurídica com objetivos sociais voltados à administração de grupos de consórcio, constituída como sociedade limitada ou sociedade anônima. Tal instituição é fiscalizada pelo Banco Central, bem como a coordenação, supervisão, normatização e

³ “Consoziado é a pessoa natural ou jurídica que integra o grupo e assume a obrigação de contribuir para o cumprimento integral de seus objetivos” (BRASIL, 2008, p.1).

controle de suas atividades. Para a utilização do crédito, após a devida contemplação, o consorciado deverá apresentar garantias de crédito, as quais deverão estar previstas em contrato. O consorciado tem a opção também de utilizar seu crédito para quitação total de financiamento em seu nome, mediante a anuência da administradora e do atendimento dos termos previstos em contrato. Após a contemplação, data na qual o crédito é colocado à disposição do consorciado, o mesmo será acrescido de rendimentos até o momento em que for utilizado pelo consorciado. (BRASIL, 2008).

2.1.1. Regulação do Consórcio – origem e histórico

As primeiras iniciativas de montar uma atividade semelhante ao consórcio de hoje mediante autofinanciamento ocorreram por volta da década de 60, por funcionários do Banco Central do Brasil, ou seja, o consórcio é uma invenção brasileira. (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2011b).

“No início, eram grupos informais, constituídos por colegas que trabalhavam no mesmo setor, evoluindo posteriormente para uma melhor organização, viabilizada por meio das Cooperativas de Consumo e na Associação Atlética Banco do Brasil”. (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2011b).

A modalidade de consórcio e outras de fundo mútuo e sorteios foram disciplinadas pela Lei 5.768, em 20 de dezembro de 1971, posteriormente regulamentada pelo Decreto nº 70.951, de 9 de agosto de 1972. Inicialmente a responsabilidade por regulação do segmento era do Ministério da Fazenda (Secretaria da Receita Federal) e posteriormente transferidas ao BACEN, através do art. 33 da Lei nº 8.177, de 1º de março de 1991. Os principais normativos editados pelo Banco Central foram as circulares nº 2.196, nº 2.230, nº 2.342, nº 2.381 e nº 2.766. (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2011b).

No entanto, foi criada a Lei nº 11.795, em 8 de outubro de 2008, que representou um novo marco para o sistema regulatório do consórcio, pois através dela fica estabelecido, por exemplo, que o interesse do grupo prevalece ao interesse do consorciado individual, a separação entre os recursos e patrimônio do grupo e da administradora, estabelece regras para responsabilização e punição dos responsáveis pelas administradoras. Na Lei nº 11.795, ainda são definidas as condições para restituição de recursos aos consorciados excluídos, e estabelecidos novos requisitos para o contrato de adesão. (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2011b).

3. METODOLOGIA

A pesquisa foi do tipo “aplicada”, uma vez que tem finalidade prática (KAHLMAYER-MERTENS *et*

al,2007), com uma abordagem quantitativa não probabilística de caráter exploratório, uma vez que objetiva “proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou construir hipóteses” (GIL, 2007), neste caso, o trabalho tratou as relações entre as opções de meios de captação de recursos diferentes. Os procedimentos utilizados foram: a pesquisa bibliográfica: “A pesquisa bibliográfica procura explicar um problema a partir de referências teóricas publicadas (livros, revistas, etc.)”. (RAMPAZZO, 2005. p.53). Durante todo o processo de elaboração do trabalho, foram pesquisados documentos publicados a fim de gerar conhecimento sobre o assunto pesquisado. A pesquisa documental: a pesquisa é chamada documental porque procura os documentos de fontes primárias, a saber: os dados provenientes de órgãos que realizaram as observações, podendo ser encontradas em arquivos, fontes estatísticas e fontes não-escritas. (RAMPAZZO, 2005). Foram pesquisados os documentos internos da Falcão Representações, principalmente os relatórios gerados a fim de colher informações que puderam contribuir com os objetivos da pesquisa. Estudo de caso: é um tipo de estudo circunscrito a uma ou poucas unidades, podendo ser pessoas, família, organizações, sociedade, etc. (KAHLMEYER-MERTENS et al,2007). Gil (2007) explica que é um estudo específico de um ou poucos objetos de maneira que permita seu detalhado conhecimento. Neste caso, parte da presente pesquisa será um estudo com foco na empresa Falcão Representações e um de seus clientes, tornando-a até certo ponto um estudo de caso. Foram utilizados dados bibliográficos, informações de instituições governamentais, documentos, e-mails e conversas.

Foi analisado o mercado financeiro de Poços de Caldas na área de captação de recursos, além do funcionamento dos consórcios e também da dinâmica utilizada por um dos clientes da Falcão Representações para aquisição desses consórcios. As informações base deste estudo foram cedidas própria Falcão.

4. A PESQUISA

Foi realizada uma pesquisa nas principais instituições financeiras da cidade de Poços de Caldas, são elas: Caixa Econômica Federal – 104; Banco do Brasil – 001; Bradesco – 237; Itaú Unibanco – 341; Santander (Brasil) – 033; Mercantil do Brasil – 389; e HSBC – 399. O período da pesquisa foi de 27 de fevereiro de 2012 a 23 de março de 2012. O objetivo foi entender em que tipo de fonte as empresas buscam recursos para suas atividades e investimento e quais as condições básicas para conseguir tais recursos. Foram feitas apenas duas perguntas, uma relacionada às fontes de recursos como um todo: “quais as formas de captação de recursos (financiamento) mais utilizadas por seus clientes?”. A outra

Gestão & Conhecimento

Revista do Curso de Administração / PUC Minas – campus Poços de Caldas / ISSN 1808-6594

Edição 2014, Artigo 08, Data submissão: 15/12/2014, Data publicação: 29/12/2014

http://www.pucpcaldas.br/graduacao/administracao/revista/artigos/v2014/artigos_v2014.html

pergunta foi relacionada especificamente ao produto consórcio: “Por acaso a agência possui clientes que utilizam consórcio para levantar recursos para investimento, alienando um bem próprio e pegando o crédito em espécie? Caso exista, qual a proporção desses clientes?”

As principais respostas para a pergunta sobre captação de recursos foram: Capital de giro; Antecipação de recebíveis; Conta Garantida; Crédito Rotativo; Financiamento / Leasing.

As respostas foram dadas com base na visão geral do gerente de pessoa jurídica de cada instituição, representando valores médios, porém nem todas as informações solicitadas foram fornecidas, fazendo com que se recorresse aos dados do Banco Central disponíveis em seu *web site*.

Uma das informações relevantes foi que dos gerentes dos bancos especializados em pessoa jurídica que participaram da pesquisa, apenas três se lembraram em citar os recursos de longo prazo como financiamento e leasing, a maioria não citou esse tipo de crédito, o que revela que os clientes procuram recursos mais em curto prazo para financiar dívidas ou necessidades financeiras imediatas, porém com esse tipo de crédito acabam pagando juros mais altos.

Por questões de sigilo, não serão citados os nomes das instituições nos dados apresentados. Os bancos foram codificados de acordo com as sete primeiras letras do alfabeto, cada banco é representado por uma letra. O Gráfico 1 mostra a variação de taxas de juros por produto e instituição pesquisada⁴.

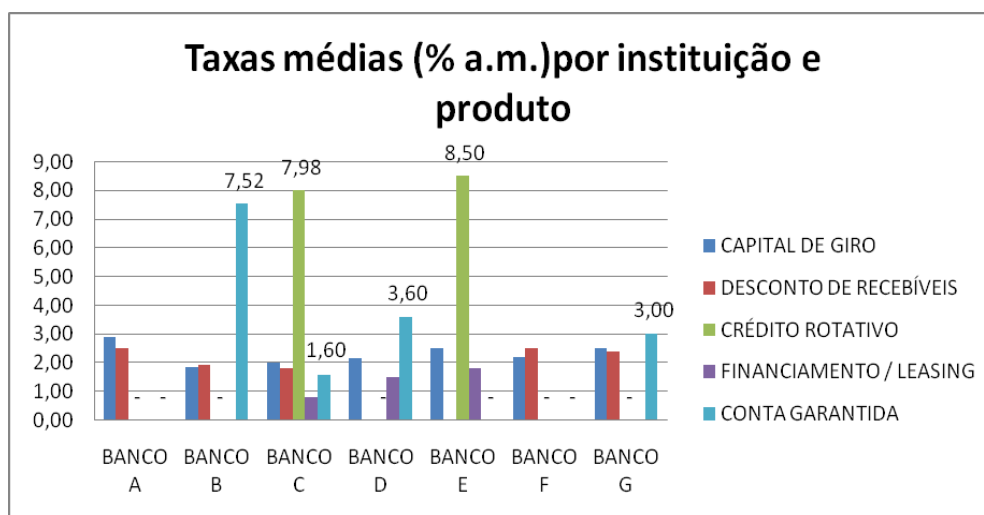


Gráfico 1: Taxas médias por instituição e produto

⁴ O produto/instituição que não apresenta sua referida taxa é porque a instituição não forneceu e não foi encontrada a informação no *site* do banco ou do Banco Central.

Gestão & Conhecimento

Revista do Curso de Administração / PUC Minas – campus Poços de Caldas / ISSN 1808-6594

Edição 2014, Artigo 08, Data submissão: 15/12/2014, Data publicação: 29/12/2014

http://www.pucpcaldas.br/graduacao/administracao/revista/artigos/v2014/artigos_v2014.html

O Gráfico 1 mostra a homogeneidade das taxas aplicadas entre os bancos, com exceção da taxa de conta garantida do Banco B que chega a 7,52%, próxima às taxas de crédito rotativo do Banco C e do Banco E, que foram os únicos bancos que disponibilizaram as taxas desse produto. A maior taxa de conta garantida observada, com exceção da do Banco B, é a do Banco D (3,60%), uma diferença de 3,92 pontos percentuais, que significa 108,88%. Como as taxas de conta garantida e de crédito rotativo são as mais altas no mercado, e o prazo de liquidação é relativamente curto, tais produtos não são recomendáveis para crédito de maior valor, principalmente com a finalidade de investimento. Para isto existem outras linhas de crédito menos onerosas que podem satisfazer as necessidades de longo prazo da empresa.

Os dados foram tabulados com a seguinte metodologia: cada vez que um produto foi citado em primeiro lugar pela instituição, isto é, como sendo o produto de crédito mais procurado no banco, este recebeu uma nota 5, quando citado como o segundo mais procurado, recebeu nota 4, e assim sucessivamente como na Tabela 1.

TABELA 1: Metodologia de avaliação dos produtos citados pelo entrevistado

CLASSIFICAÇÃO	NOTA
1º Lugar (Produto mais procurado)	Nota 5
2º Lugar	Nota 4
3º Lugar	Nota 3
4º Lugar	Nota 2
5º Lugar (Produto menos procurado)	Nota 1

Dentre os diversos tipos de captação de recursos disponíveis e que poderiam ser citados pelas instituições financeiras pesquisadas, nota-se que o capital de giro é o mais comum entre os produtos mais procurados. Três gerentes disseram ser, o capital de giro, o produto mais procurado pelos clientes, dois disseram ser o segundo produto mais procurado e dois como sendo o terceiro produto mais procurado. Somando o total de pontos desse produto, chega-se a 29 pontos, enquanto que o segundo lugar (Desconto de recebíveis) ficou com 16 pontos. A Tabela 2 relaciona todos os produtos.

Como evidencia a Tabela 2, o consórcio não foi citado por nenhuma instituição financeira, nem outras linhas de crédito de longo prazo como as do BNDES, por exemplo. Assim, o Gráfico 2 mostra visualmente o resultado da questão.

Percebe-se que os produtos com prazos normalmente mais curtos, são mais comuns do que os de prazos mais longos, demonstrando que a necessidade de recursos para cobrir variações de fluxos de caixa é mais determinante quando da tomada de recursos emprestados do que a necessidade de

Gestão & Conhecimento

Revista do Curso de Administração / PUC Minas – campus Poços de Caldas / ISSN 1808-6594

Edição 2014, Artigo 08, Data submissão: 15/12/2014, Data publicação: 29/12/2014

http://www.pucpcaldas.br/graduacao/administracao/revista/artigos/v2014/artigos_v2014.html

investimento de longo prazo.

TABELA 2: Metodologia de avaliação dos produtos citados pelo entrevistado

NOTA DOS PRODUTOS DE ACORDO COM A PROCURA						
BANCOS	Cap. Giro	Desc. Recebíveis	Crédito Rotativo	Conta Garantida	Financiamento/ Leasing	Consórcio
BANCO A	5	4	-	-	-	-
BANCO B	5	3	2	4	-	-
BANCO C	4	1	5	2	3	-
BANCO D	3	-	-	4	5	-
BANCO E	4	-	5	-	3	-
BANCO F	5	4	-	-	-	-
BANCO G	3	4	-	5	-	-
TOTAL DE PONTOS	29	16	12	15	11	0

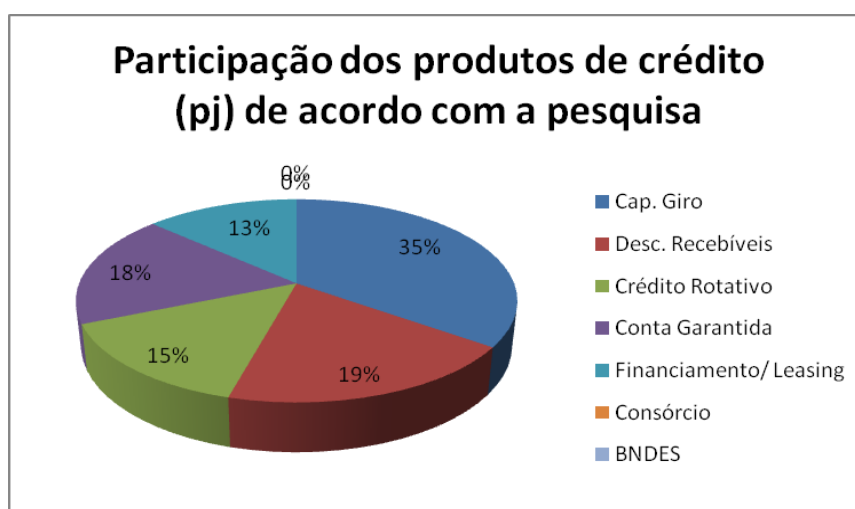


Gráfico 2: Participação dos produtos de crédito (pj) de acordo com a pesquisa

Para a segunda pergunta da pesquisa realizada, teve-se uma resposta unânime, mas não surpreendente: todos disseram que seus clientes não utilizam o consórcio como forma de levantar recursos financeiros, dizendo que com o consórcio os clientes que adquirem tal produto, o fazem apenas com a intenção mais comum de adquirir um bem por meio de autofinanciamento e nunca com a intenção de obter o dinheiro em espécie para destinar a fim não específico.

Porém, isso já é possível no mercado e acontece da seguinte maneira: o consorciado adquire a cota de consórcio e oferta seu lance, quando da contemplação, ele tem a opção não apenas de adquirir um bem de terceiros para alienação fiduciária, mas também de alienar um bem próprio, nesse caso quem recebe o crédito do consórcio é o próprio consorciado, como se ele estivesse comprando seu

Gestão & Conhecimento

Revista do Curso de Administração / PUC Minas – campus Poços de Caldas / ISSN 1808-6594

Edição 2014, Artigo 08, Data submissão: 15/12/2014, Data publicação: 29/12/2014

http://www.pucpcaldas.br/graduacao/administracao/revista/artigos/v2014/artigos_v2014.html

próprio bem. Dessa forma o consorciado poderá utilizar o crédito da maneira que lhe for conveniente, pois terá o dinheiro depositado em sua conta bancária, não ficando limitado a qualquer restrição de utilização.

Assim, essa forma de utilização do consórcio configura-se mais uma alternativa para a captação de recursos (crédito/financiamentos) disponíveis no mercado e vem sendo disponibilizada amplamente em Poços de Caldas pelo Consórcio Luiza, representado nesta cidade pela Falcão Prestadora de Serviço Ltda. A maioria dos clientes pessoa jurídicas da Falcão utiliza o consórcio com essa finalidade.

Para uma exemplificação melhor foi utilizado uma pequena carteira de cotas de consórcio de um dos clientes da empresa para uma comparação com outros tipos de linhas de crédito. A empresa cliente atua na área de logística e possui uma frota de caminhões, que facilita o negócio uma vez que tem à disposição os bens para dar em garantia da dívida. Foi analisado um conjunto de 11 cotas que representavam um crédito líquido de R\$ 68.882,66 (R\$ 6.262,06 por cota). Vale ressaltar que essa é apenas uma parte da carteira de cotas da empresa, tomada apenas como exemplo. Essas cotas foram compradas de um mesmo grupo de consórcio e possuíam prazo e valores de parcelas iguais, somando os valores de todas as cotas temos o fluxo de caixa que aparece no Gráfico 3.

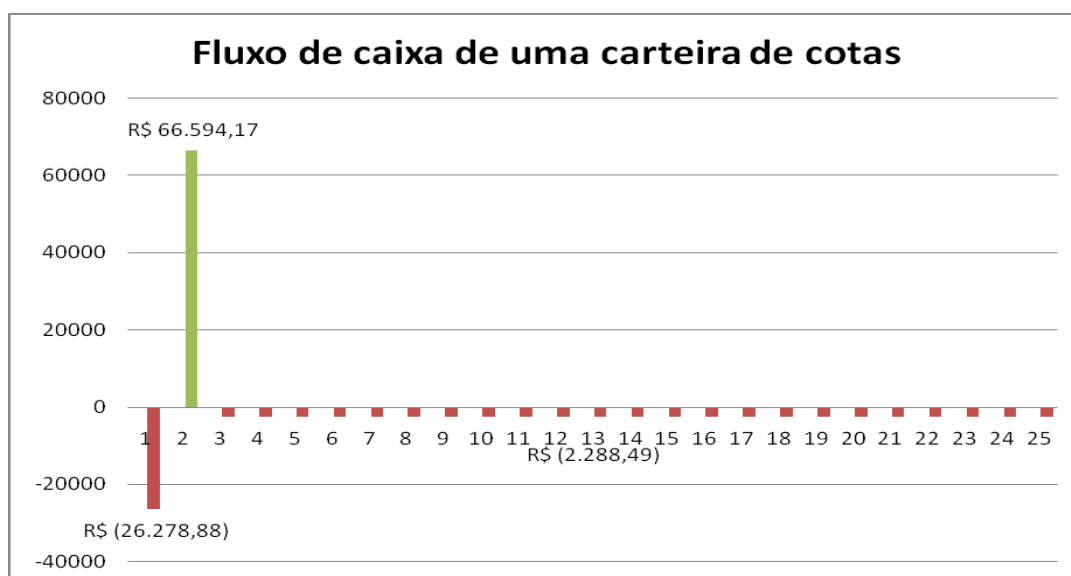


Gráfico 3: Fluxo de caixa de uma carteira de cotas de consórcio de um cliente da Falcão Representações

Nesse caso, a empresa cliente deu uma entrada (valor da parcela), em seguida já ofertou o lance, foi contemplada na primeira assembléia, pois seu lance foi bom, fez o pagamento ainda no primeiro mês e logo no mês 2 já recebeu o crédito em espécie (R\$ 68.882,66). No gráfico aparece um valor de desembolso inicial de R\$ 26.278,88, esse valor corresponde à primeira parcela de cada cota (R\$

364,80) mais o lance, que variou de cota para cota. O valor recebido de R\$66.594,17 já é líquido da parcela 2 do consórcio para efeitos de cálculo da Taxa Interna de Retorno – TIR. Em seguida o valor da parcela do consórcio cai, uma vez que houve contemplação por lance, ficando no valor de R\$ 2.288,49 (somando as 11 cotas) ao longo das 23 prestações restantes ao término do contrato. Para efeito de comparação, a Tabela 3 apresenta as taxas médias dos produtos pesquisados no mercado⁵.

TABELA 3: Taxas médias dos produtos pesquisados

BANCOS	CAPITAL DE GIRO	DESCONTO DE RECEBÍVEIS	CRÉDITO ROTATIVO	FINANCIAMENTO / LEASING	CONTA GARANTIDA
BANCO A	2,90	2,50	-	-	-
BANCO B	1,87	1,93	-	-	7,52
BANCO C	2,00	1,80	7,98	0,83	1,60
BANCO D	2,16	-	-	1,49	3,60
BANCO E	2,50	-	8,50	1,80	-
BANCO F	2,19	2,50	-	-	-
BANCO G	2,50	2,40	-	-	3,00
MÉDIA	2,30	2,23	8,24	1,37	3,93

Considerando o fluxo de caixa da carteira de cotas pesquisada, obtém-se uma TIR⁶ de 2,50% a.m. Comparando essa taxa com as taxas dos outros produtos pesquisados no mercado de acordo com a média apresentada pela Tabela 3, verifica-se que o consórcio fica na quarta posição (Tabela 4) entre os produtos pesquisados considerando suas respectivas taxas.

Porém, como as taxas apresentadas são taxas médias, cada empresa deverá fazer suas análises considerando as taxas que consegue no mercado. Sabe-se que os fatores que irão determinar as condições de pagamento e taxas são o prazo, a garantia, o tipo de crédito, o relacionamento do cliente com a instituição (banco), a inflação, a concorrência, etc.. Portanto, é necessário que a empresa tomadora do crédito analise as condições de crédito que consegue no mercado para definir que tipo de crédito lançar mão.

⁵ O produto/instituição que não apresenta sua referida taxa é porque a instituição não forneceu e não foi encontrada a informação no site do banco ou do Banco Central.

⁶ “Taxa Interna de Retorno – TIR – é a taxa de juros (desconto) que iguala, em determinado momento do tempo, o valor presente das entradas (recebimentos) com o das saídas (pagamentos) previstas de caixa.” (PEREIRA; ALMEIDA, 2012).

TABELA 4: Classificação das taxas do consórcio com as dos demais produtos

CLASSIFICAÇÃO PELA TAXA	PRODUTO	TAXA MÉDIA NO MERCADO
1º	Financiamento / Leasing	1,37
2º	Desconto de Recebíveis	2,23
3º	Capital de Giro	2,30
4º	Consórcio	2,50
5º	Conta Garantida	3,93
6º	Crédito Rotativo	8,24

4.1. Quando o consórcio poderá ser primeira opção?

Embora o consórcio tenha ocupado a quarta posição entre os demais produtos pesquisados no mercado, há ocasiões em que o produto pode ser a opção mais viável para captar recursos. Conforme já analisado a escolha do tipo de crédito vai depender de cada organização. Portanto, embora o financiamento e *leasing* tenham ficado em primeiro lugar no ranking de taxas, se o objetivo da empresa não é a aquisição de um bem com o crédito, as opções de financiamento e *leasing* ficam descartadas. Dependendo do tipo de empresa, como uma micro-empresa varejista, por exemplo, que fornece apenas os meios de pagamento à vista e crediário, não possui títulos recebíveis como duplicatas, cheques e crédito de cartões (maquininha de cartão de crédito), sendo assim o crédito proveniente de desconto de recebíveis também fica impossível de se conseguir. Se a empresa tiver baixo relacionamento e pouco histórico no mercado bancário, também terá um pouco mais de dificuldade de encontrar uma taxa menor para crédito. Caso isso ocorra para um cliente que deseja contratar um crédito para capital de giro, chegando ao ponto de a taxa ser maior do que a TIR que se pode conseguir com uma carteira de cotas de consórcio como a exemplificada anteriormente, a empresa poderá lançar mão nesse momento do consórcio, tornando nesse caso, o consórcio como o produto de crédito mais viável para tal empresa.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS E DISCUSSÃO

Analisando os resultados obtidos, pode-se dizer que a hipótese inicial de que lançar mão do consórcio para aquisição de crédito em espécie seria vantajoso fica descartada, considerando condições gerais das organizações e do mercado de crédito. Porém caso a empresa em questão possua as características descritas no item 5.1 do capítulo anterior, aí a mesma poderá lançar mão da aquisição de

Gestão & Conhecimento

Revista do Curso de Administração / PUC Minas – campus Poços de Caldas / ISSN 1808-6594

Edição 2014, Artigo 08, Data submissão: 15/12/2014, Data publicação: 29/12/2014

http://www.pucpcaldas.br/graduacao/administracao/revista/artigos/v2014/artigos_v2014.html

consórcio levando em conta a carteira de cotas analisada. Caso sejam encontradas outras carteiras de consórcio com condições mais favoráveis do que a analisada no presente trabalho, como por exemplo, taxa de administração menor, ou prazo maior, vale a pena uma nova análise do investimento para tomar decisão sobre qual produto de crédito contratar.

É importante ressaltar que este estudo fez uma análise de condições específicas de alguns produtos de crédito, não sendo, os seus resultados, uma regra para toda e qualquer organização, sempre o melhor a ser feito é analisar caso a caso, pois cada organização possui características próprias e o mercado cada vez encontra-se com determinadas condições.

No início de abril de 2012, por uma determinação governamental, houve uma redução de taxas de juros no mercado, impulsionado primeiramente pelos bancos públicos Caixa e Banco do Brasil e posteriormente pelos bancos privados, posteriormente houve a redução em 0,75 pontos percentuais na taxa SELIC (de 9,75% para 9,0%), com tendência de redução, o que fez com que os bancos diminuíssem ainda mais suas taxas para crédito tanto de pessoa física quanto de pessoa jurídica, no entanto pouco se houve falar em redução de taxa de administração de consórcio. Como o período da pesquisa foi antes dessas recentes variações cabe uma análise mais atualizada antes de tomar qualquer decisão quando ao tipo de crédito tomar e qual instituição financeira utilizar.

Para pesquisas futuras seria importante que se verificasse as condições de aquisição de consórcio no mercado, uma vez que se encontra-se condições melhores do que a analisada no trabalho e se houvesse também uma redução de taxa de administração conforme as reduções de juros para crédito, eventualmente poderia ser encontradas condições mais vantajosas do que as principais formas de crédito ofertadas no mercado.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado Financeiro**. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2005. 470 p.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **O sistema de consórcio**. Disponível em:
<<http://www.bcb.gov.br/FIS/Consortorios/port/visaogeral.asp>> Acesso em: 16 nov. 2011a.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Origem do segmento e histórico de regulação**. Disponível em: <
<http://www.bcb.gov.br/?CONSHISTREG>> Acesso em: 20 nov. 2011b.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Giro Caixa**. Disponível em:
<http://www.caixa.gov.br/pj/pj_comercial/mp/linha_credito/capital_giro/giro_caixa/index.asp> Acesso em 21 mai. 2012.

Gestão & Conhecimento

Revista do Curso de Administração / PUC Minas – campus Poços de Caldas / ISSN 1808-6594

Edição 2014, Artigo 08, Data submissão: 15/12/2014, Data publicação: 29/12/2014

http://www.pucpcaldas.br/graduacao/administracao/revista/artigos/v2014/artigos_v2014.html

BRASIL. Lei nº 11.795 de 8 de outubro de 2008. Dispõe sobre o sistema de consórcio. **Diário Oficial da União**, Brasília, 08 out. 2008.

DAMODARAN, A. **Finanças corporativas aplicadas**: manual do usuário. Porto Alegre: Bookman, 2002. 576p.

FALCÃO REPRESENTAÇÕES. **Relatório gerencial**. Documento interno. 2011.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro**: produtos e serviços. 15. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002. 624p.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

KAHLMAYER-MERTENS *et al.* **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**: Linguagem e Método. Rio de Janeiro: FGV, 2007. Disponível em: <<http://books.google.com.br/books?id=O-kzGOOzh70C&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>>. Acesso em 23 mai. 2011.

PEREIRA, Wesley Augusto; ALMEIDA, Lindomar da Silva. **Método manual para cálculo da taxa interna de retorno**. Disponível em: <<http://www.faculdadeobjetivo.com.br/arquivos/MetodoManual.pdf>>. Acesso em: 10 mai. 2012.

RAMPAZZO, Lino. **Metodologia científica**. São Paulo: Loyola, 2002. Disponível em: http://books.google.com.br/books?id=rwyufjs_DhAC&pg=PA123&dq=Metodologia+cient%C3%ADfica:+a+constru%C3%A7%C3%A3o+do+conhecimento&hl=pt-BR&ei=piTeTYjCFqHn0QH5yOm0AQ&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=2&ved=0CC4Q6AEwAQ#v=onepage&q&f=false>. Acesso em: 23 mai. 2011.