

# Use e Abuse

Os grupos financeiros têm uma gama imensa de serviços a oferecer aos supermercadistas. Consulte o seu banco e bom proveito.

*Têxto: Liana John  
Ilustração: George Thomas*



Com um lucro total de 81,9 bilhões em 1980 e um crescimento real (dos lucros) de 26,1% de 79 para 80, os 50 maiores bancos brasileiros provam que o setor bancário tem sido um dos mais rentáveis da economia nacional. Os bancos comerciais — em vista dessa rentabilidade e das oportunidades e obrigações do mercado — vêm criando novas empresas coligadas, como seguradoras, financeiras, carteiras de câmbio, bancos de investimentos, trading companies e administradoras de cartões de crédito.

A partir delas, passaram a colocar à disposição de seus clientes todo um pacote de serviços, muitas vezes gratuitos e até pouco utilizados pelo seu público.

Para as empresas de supermercados, em especial, tais serviços fazem parte da estratégia dos bancos para vencer a concorrência e conquistar para si apetitosos correntistas. Apetitosos por gerarem muito mais caixa do que necessitam de capital de giro, uma vez que a maioria dos itens vendidos pelo auto-serviço são comprados a prazo e vendidos à vista.

Pensando nisso, enumeramos aqui alguns dos serviços mais comuns e algumas das inovações no relacionamento bancos/supermercados, para melhor informação daqueles que pouco abusam dos conglomerados bancários no dia a dia.

E lembramos que, facilitando sua vida financeira, o supermercado pode repassar certas facilidades a seus consumidores através, por exemplo, da simplificação no recebimento de cheques ou concessão de crédito para grandes compras e assim por diante.

Vale até projetar novos serviços e propor convênios diferenciados aos bancos em função de suas necessidades específicas. Certamente o supermercado lucrará com isso junto a seu público e nem sempre terá que desembolsar alguma coisa a mais.

#### Relacionamento: a base de toda negociação

A primeira coisa a pesar, antes de exigir todos os serviços que seu banco tem a oferecer, é o relacionamento que sua empresa vem mantendo com a instituição financeira.

Contam muitos pontos a favor,

“a tradição da empresa junto ao banco; o tempo de convivência comercial; se ela solve seus compromissos com pontualidade; se nunca deu problemas e o seu cadastro”, segundo os representantes das Empresas Associadas Real (Banco Real).

Para eles, um supermercado que divide muito suas aplicações, tendo conta corrente em vários bancos, pode correr o risco de não obter a melhor “cotação” possível na lista da gerência do banco.

Mas também não pode ser o outro extremo, ponderam os diretores do Real. Pois, “se uma pessoa jurídica tem conta num banco só e precisa de um financiamento que este não pode lhe dar no momento, certamente não vai ser numa outra instituição, onde ela nunca teve conta, que vai sair o crédito”.

Em resumo, é preciso encontrar um equilíbrio: nem pulverizar demais o capital entre os grupos financeiros; nem concentrar num só, que pode deixar a empresa na mão num caso de emergência.

Mas isso é apenas um detalhe. O mais importante mesmo é não dar furros no cumprimento dos compromissos. O relacionamento com outras empresas do mesmo grupo também tem bastante influência na ficha cadastral. Se o supermercado faz seguros com a seguradora do banco; importa produto através de Trading Company, fica sempre mais fácil conversar com o

banco de financiamentos e investimentos e o banco comercial.

#### Cheques especiais e contas garantidas

A exemplo do que existe para pessoas físicas, as empresas de supermercado podem ter suas contas garantidas ou cheques especiais, serviço comum a todos os bancos comerciais. A conta é para emergências, eventualmente, o supermercado não tem em caixa o total para pagamento de seus funcionários, reposição de estoque ou qualquer outro pagamento que necessite fazer, ele pode sacar de sua conta garantida. A cobertura do saque deverá ser feita em prazo curtíssimo (na mesma semana) e o teto gira em torno de um milhão, estipulado pelo regulamento interno de cada banco. Será cobrado IDF (Imposto sobre Operações Financeiras) sobre o saque, uma exigência do Banco Central.

No caso de emissão inicial, geralmente a conta é garantida com base no saldo médio de 90 dias de conta corrente. Faz-se um contrato, de cerca de seis meses, que depende da autorização pessoal do gerente do banco, além do aval dos diretores do supermercado.

Em caso de renovação, o banco se baseia no saldo médio dos últimos 180 dias e no número de vezes que o



cliente utilizou o cheque especial. Aqueles que têm emergências demais podem não ter seu contrato renovado e, aí, serão obrigados a se preocupar com o seu nome nas listas de cheques sem fundo novamente.

### Consumidor especial merece ser bem tratado

Com o grave problema dos cheques sem fundo dos consumidores, por sua vez, os supermercados se viram na contingência de criar complicadíssimas operações para recebimento de cheques em suas lojas. Os bancos, de seu lado, vem procurando amenizar a recusa do recebimento de cheques nos estabelecimentos varejistas, através, por exemplo, de contas garantidas de pessoas físicas (cheques especiais) ou cartões de crédito.

Ainda assim, o consumidor continua gastando muito tempo e paciência no preenchimento de cadastros de lojas e filas no balcão dos cheques. As informações contidas no próprio cheque, mesmo que este seja especial, nunca são suficientes para os caixas de supermercado.

Tentando evitar isso e acabar de vez com as complicações, o Banco Auxiliar e o Banerj criaram seus cheques especiais irrecusáveis: o Superxeque e o Cheque Verde, respectivamente.

No caso do Superxeque, o Banco Auxiliar emite um certificado assinado por dois diretores, que garante ao varejista a irrecusabilidade do cheque e tem limite máximo de Cr\$ 50 mil, conforme o estabelecido pelo Banco Central.

Tal garantia remete ao banco o risco de arcar com a falta de fundos e a facilidade merecia ser repassada aos clientes do supermercado, de forma que o cheque fosse recebido automaticamente, no próprio caixa.

Todos os cheques especiais, inclusive, deveriam ser recebidos no check-out como dinheiro, já que são garantidos. Bastaria que os supermercados entrassem em contato com os bancos, certificando-se dos tipos de cheques que realmente serão cobertos e quais os seus limites. Não seria sequer necessário cadastrar os consumidores "especiais" no supermercado, pois o banco costuma tomar esta precaução antes de conceder o cheque especial a qualquer cliente.

### Cartão de crédito exclusivo

Um outro precioso serviço ao consumidor que dependeria apenas de entendimentos entre os supermercadistas e a rede bancária é o cartão de crédito exclusivo, emitido pela rede de auto-serviço e válido só para compras nas lojas da empresa.

Este cartão de crédito está sendo desenvolvido pelo Banco Auxiliar para

uma cadeia varejista, conforme Carlos Augusto Cyrillo de Seixas, diretor executivo da instituição.

O banco se encarregaria dos "estudos de viabilidade de implantação, criação e emissão do cartão, além de envio à empresa varejista de relatórios gerenciais de acompanhamento", diz Seixas. Uma vez implantado o sistema, o banco também poderia administrar e controlar os cartões e pagamentos dos consumidores.

Para o público a vantagem seria evidente: poder comprar sem passar pelas filas dos cheques e ainda parcelar suas compras em dois ou mais pagamentos, conforme o contrato que se fizesse com o supermercado. E "cada vez que ele volta para pagar uma prestação, pode ver alguma coisa que esteja precisando e que talvez nunca comprasse, se não fosse tão simples", lembra o diretor do Auxiliar.

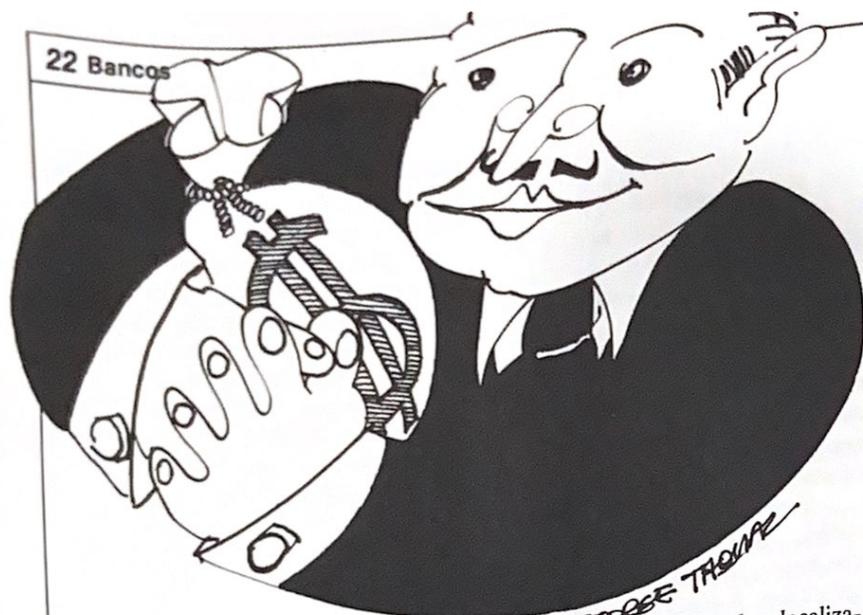
Ou seja, o supermercadista estaria oferecendo mais um bom serviço a seus clientes, sem ter que contratar mais funcionários ou se preocupar com as cobranças, uma vez que a administração do cartão ficaria a cargo do banco.

### Cobranças e financiamento para crediários

Os supermercados que têm magazines e já operam com o sistema de crediário também podem se beneficiar da administração dos bancos para se verem livres das cobranças. "No Auxiliar", diz Seixas, "há um sistema de carnês especiais que processa desde o cadastramento de contratos, emissão e remessa de carnês, até a emissão de relatórios gerenciais de controle e acompanhamento da carteira de financiamentos. Com base nos dados por nós emitidos, o empresário tem subsídios, inclusive, para a análise de futuras concessões de crédito".

Existe, ainda, uma linha de crédito para financiamentos aos consumidores de bens duráveis ou interveiência. Conforme explicam os diretores do Banco Real, "a instituição financeira abre uma linha de crédito para o supermercado, por exemplo, de Cr\$ 100 milhões. Dentro deste limite, o supermercado faz o contrato de financiamento para o consumidor e vende suas geladeiras, fogões, etc. Os Cr\$





100 milhões já estão na conta corrente do supermercado e o consumidor, na verdade, vai pagando as prestações para o banco”.

Os contratos de interveniência são feitos por um ano e o supermercado funcionaria, na prática, como um avalista do financiamento do consumidor. Ou seja, perante o banco, o supermercado é o responsável pelo contrato de financiamento. Se o cliente não pagar, ele paga. Em compensação, tem o dinheiro adiantado, como se estivesse vendendo à vista”.

#### Cobrando o supermercado com eficiência

Através dos computadores instalados em todas as suas agências, o Banco Auxiliar também promete usar toda sua eficiência para cobrar dos supermercados o que eles devem aos fornecedores. O que pode ser muito útil à empresa varejista na medida em que ela queira fazer novo pedido e o fornecedor não tenha ainda recebido pagamento anterior.

Explicando melhor: “através do sistema de computadores, o Auxiliar extinguiu a cobrança em trânsito. A liquidação dos títulos é processada e creditada no mesmo dia, não importando a localização e distância entre as agências receptoras e destinatárias”, afirma Carlos Augusto Seixas.

O sistema é especialmente inte-

ressante aos supermercados localizados fora dos grandes centros produtores, com problemas de relacionamento com as indústrias em virtude da distância. E mais: “em função do volume de operações e da necessidade de maior velocidade de informações, o Sistema Financeiro Auxiliar pode colocar terminais de vídeo ligados à Central de Processamento de Dados. Os clientes do banco teriam, então, acesso direto a qualquer informação processada pelo sistema”, informa Seixas.

Os mesmos computadores podem ser utilizados pelo supermercado, segundo o diretor do Auxiliar, na gestão de negócios, “desde processamento de Folhas de Pagamento até o nível de relatórios gerenciais para o pleno controle dos setores de contas a pagar, fornecedores, etc.”.

#### Os serviços mais comuns: de seguros e financiamentos

Bem mais conhecidos pelas empresas, os outros serviços que o banco pode prestar inclui pagamento de funcionários, recolhimento de numerário, ordens de pagamento, financiamentos e seguros.

O pagamento dos funcionários pode ser feito na própria empresa, em dinheiro ou cheque salário. Ou o banco pode abrir uma conta para cada funcionário do supermercado, depositando seus salários ao fim de cada

mês (mediante autorização prévia da empresa, claro).

Para recolher o dinheiro das caixas ao final do dia, os bancos dos caixas utilizam carros fortes, pois o movimento dos supermercados é volumoso, além de existirem várias lojas da mesma empresa a percorrer. Assim que o dinheiro é entregue aos funcionários do banco é considerado como um depósito normal e a responsabilidade passa a ser do banco, em caso de roubo.

Dos financiamentos, os mais interessantes aos supermercados talvez sejam os de noventa dias, com nota promissória e aval dos diretores da empresa, para formação de estoques ou capital de giro. Também os financiamentos de tributos podem ser bem utilizados, bem como o Finame (repasse do BNDE para financiamento de máquinas e equipamentos, como balcões frigoríficos, gôndolas, etc.).

Na linha dos repasses do BNDE, existem ainda o POC empresa, para construções ou expansão de lojas (garantido apenas por hipoteca) e o POC acionista, um empréstimo tomado pelos sócios ou acionistas do supermercado para aumento do capital de giro (o empréstimo é feito aos sócios, mas tem que ser aplicado na empresa, obrigatoriamente).

Para as pequenas e médias redes existe a opção da resolução 695 (ex-388). É uma linha de crédito determinada pelo Banco Central, para aplicação em empresas com faturamento inferior a cerca de Cr\$ 255 milhões. É a linha mais cobiçada do mercado, pois suas taxas de juros beiram os 45%, têm prazo de um ano e não se exige prazo médio. É necessário apenas ter capital majoritário nacional.

Finalizando a lista de serviços dos bancos, existe ainda a fiança bancária, uma garantia que a instituição financeira dá ao supermercado para terceiros. Essa fiança é muito requerida em brigas judiciais e depende de maneira muito especial do relacionamento supermercado/banco. Antes de partir para a briga, recomenda-se consultar o banco, pois existem fianças proibidas pelo Banco Central e fianças proibidas pelos regulamentos internos de cada instituição. ■

**Com seus serviços computadorizados, os bancos podem cobrar as prestações dos consumidores de bens duráveis com mais eficiência. Mas, cuidado, também podem apertar os supermercados nas suas dívidas com os fornecedores.**