

CONCESSÃO DE CRÉDITO AO CONSUMIDOR

Eduardo Giovani Teixeira

Leandro Gonçalves de Oliveira

ORIENTADOR: Prof. Sílvio Carvalho Neto

RESUMO:

Esta pesquisa tem o objetivo de demonstrar em visão geral a importância de conceder e avaliar crédito. A análise de crédito tem como base informações obtidas junto de seus clientes através das demonstrações financeiras. Quando falamos de crédito significa depositamos confiança em uma pessoa (física ou jurídica) de que em um futuro prazo determinado irá cumprir a obrigação assumida. O crédito está associado à troca de bens/serviços por uma promessa de pagamento futuro. Então, ao concedê-lo ao seu cliente, é necessário a análise dos riscos do negócio, através de informações e dados, e avaliar a sua capacidade de honrar esse compromisso. Para que isso seja possível, é necessário que a empresa adote políticas de crédito para orientar o processo decisório, observando os objetivos estabelecidos, as regras governamentais e a capacidade de captação e aplicação de recursos. Enfim, depois de todo processo, chega a hora da tomada de decisão, de conceder ou não o crédito ao cliente. E a análise é um instrumento importante para um processo decisório mais eficaz.

Palavras-chave: Empresas; Crédito; Administração.

ABSTRACT:

This research has the objective to demonstrate in general vision the importance to grant and to evaluate credit. It analyzes it of credit has as base information gotten next to its customers through the financial demonstrations. When we speak of credit means we deposit confidence in a person (physical or legal) of that in a future definitive stated period it will go to fulfill the obligation assumed. The credit is

associated with the good exchange/services for a future promise to pay. Then, when granting it its customer, is necessary the analysis of the risks of the business, through information and data, and evaluating its capacity to honor this commitment. So that this is possible, it is necessary that the company adopts credit policies to guide the power to decide process, observing the established objectives, the governmental rules and the capacity of captation and application of resources. At last, after all process, the hour of the decision taking arrives, to grant or to not credit it to the customer. E the analysis is an important instrument for more efficient a power to decide process.

Keywords: Companies; Credit; Administration.

INTRODUÇÃO

Na era da globalização, a utilização do crédito tem se tornado cada vez mais utilizada quando considerada a necessidade de consumo em massa, portanto a organização de um sistema de crédito é de fundamental importância entre a produção e o consumo, crédito se constitui num dos mais importantes instrumentos de política financeira, sendo utilizado tanto por uma empresa industrial ou comercial, nas vendas a prazo, quanto por instituições financeiras, no que se refere à concessão de empréstimos e financiamentos a sua clientela.

Segundo Schickel crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a terceiro, com expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, depois de decorrido o tempo estipulado.

Quando concedemos crédito sofremos o risco de não receber por isto deve-se ter uma preocupação muito grande em relação às informações solicitadas para efeito de análise. Por mais cuidado que se tenha, a margem de risco sempre estará presente.

Por isso, a avaliação e concessão de crédito devem ser feitas de forma clara e objetiva. Significa acharmos o ponto de equilíbrio de quanto o cliente pode comprar e como ele pode pagar para isto é necessário avaliar suas informações. Não se pode trabalhar com hipóteses pessimistas suficientes para negar o crédito, nem tampouco otimista para conceder todos os créditos.

Ao se estabelecer uma concessão de crédito, diversos fatores devem ser analisados, visto que uma política de crédito liberal poderá aumentar o volume de vendas, porém ao mesmo tempo, exigirá maior investimento em duplicatas a receber e em estoques. A maior ou menor política de concessão de crédito está associada às características da empresa e de seus produtos. Deverá ser levado em conta que cabe a empresa fixar sua política de concessão dentro das normas governamentais baseando-se na sua capacidade de aplicação e captação de recursos.

A finalidade da política de crédito é assegurar que os devedores paguem conforme suas necessidades. Conceder crédito ao seu cliente é de suma importância para o empresário, visto que é um diferencial competitivo importante.

CONCEITO – CRÉDITO

A definição de crédito está associada à troca de bens e serviços oferecidos no presente, por uma promessa de recebimento no futuro das compensações financeiras relativas ao fornecimento de bens e serviços.

Segundo Schrickel (1997, p.06) “Crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado.”

O crédito tem como função captar recursos junto aos agentes econômicos com posição orçamentária superavitária e financiar as necessidades de

investimentos e consumo dos agentes com situação orçamentária deficitária tem sido o papel histórico dos bancos.

Pereira (2003, P 51) diz que, a função do crédito consiste em avaliar a capacidade de pagamentos do tomador, visando assegurar a reputação e a solidez do banco. A função do crédito não é exclusiva do sistema financeiro. Na indústria, no comércio em serviços, assume o papel de facilitador das vendas. Para os bancos e financeiras trata-se do principal objetivo do negócio.

Por meio do crédito as pessoas podem satisfazer necessidades de consumo bem como adquirir bens. As empresas podem suprir suas necessidades de capital de giro e sua liquidez.

O Crédito sem dúvida cumpre importante papel econômico e social, a saber: possibilita as empresas aumentarem seu nível de atividade, estimula o consumo influenciado na demanda e facilita a execução de projetos para os quais as empresas não disponham de recursos próprios suficientes.

Numa empresa industrial/comercial também a função creditícia contribui para a maximização de seus resultados, pois, se sua direção decidir que só venderá a vista, a empresa poderá perder mercado para seus concorrentes.

POLÍTICAS E RISCOS DE CRÉDITO

Conforme Silva (1993, p.40) “políticas são instrumentos que determinam padrões de decisão para resolução de problemas semelhantes”.

Cada empresa define suas políticas de acordo com a sua cultura empresarial e com os objetivos estratégicos definidos em seu âmbito.

Políticas de crédito são grandes linhas de orientação que norteiam o processo decisório e buscam a equalização dos esforços desenvolvidos pelos

pesquisadores e dirigentes no sentido de otimização do processo de concessão de empréstimos e financiamentos (BANCO DO BRASIL, 1998).

A definição e manutenção de uma política de crédito têm como objetivo orientar todos os envolvidos direta e indiretamente nas decisões de aplicações dos ativos. Devem estar definidos quais os resultados que se deseja alcançar com as operações de crédito, quais produtos que irão ser negociados e em quais mercados a empresa irá operar.

O alcance da definição é ampliado por Silva (1993, p.40), o qual destaca que o princípio fundamental da política de crédito é a orientação das decisões de crédito, observando-se os objetivos estabelecidos pela empresa, as regras governamentais e a capacidade de aplicação e captação de recursos, devendo compreender o estabelecimento de taxas de juros, prazos, garantias e nível de risco de cada operação.

Ao mesmo tempo em que se pretende reduzir ao mínimo o risco de crédito (expectativa Financeira) espera-se um aumento no volume de vendas (expectativa Comercial) e assim sucessivamente.

SISTEMAS DE INFORMAÇÕES PARA CRÉDITO

Identificar os riscos que a empresa vai ter cedendo seu patrimônio a terceiro, identificar a capacidade de pagamentos do tomador e a situação que o tomador está no momento e futuramente é o principal objetivo que tem um analista de crédito, porém estas informações terão que ser levantadas pelo setor de cadastro.

Os gestores das Pequenas e Médias Empresas precisam de informações para subsidiar o processo decisório e reduzir as incertezas, conforme Crepaldi (2002, p.18).

Hoje, a competitividade obriga as Pequenas e Médias Empresas, que queiram permanecer no mercado, a buscar eficácia através da utilização de informações internas e externas que se encontram à sua disposição, sob formas variadas. Essas informações contribuem para tomada de decisão.

O setor de cadastro é muito importante para qualquer empresa, pois ela bem organizada pode trazer bastantes benefícios. Suas principais funções e atividades são:

- Obter informações e funções cadastrais do cliente.
- Manter atualizada a ficha cadastral revisando-a periodicamente.
- Prestar informações atualizadas, quando forem solicitadas.
- Investigar a veracidade das informações obtidas.
- Manter o registro de todos os pontos importantes ocorridos no relacionamento cliente / empresa.
- Selecionar os clientes classificando-os de acordo com o volume de operações, sua capacidade econômico-financeira e o nível de riscos.

PONTOS MERECEDORES DE ANÁLISE DE CRÉDITO

Durante o processo de análise para concessão de crédito, diversos são os aspectos que deverão ser objetivo de análise a fim de ser determinada a situação real e o grau de risco de cada cliente.

Através do exame de alguns pontos básicos previamente definidos, será possível pressupor o provável grau de dificuldade ou pontos fracos da empresa, destacados os aspectos objeto da análise a seguir.

Análise de aspectos financeiros:

- Identificação de forma acentuada, de títulos protestados por outros credores da empresa.
- Identificação de freqüentes pagamentos de juros por impontualidade na liquidação de duplicatas vencidas.
- Aumento significativo de títulos descontados demonstrados no balanço como conta redutora de duplicatas a receber ou passivo exigível.

Análise de aspectos empresariais¹:

- Identificação de alterações significativas no quadro acionário ou diretivo.
- Alteração significativa de caráter econômico ou financeiro que possam abalar o seu mercado.

Análise de aspectos contábeis¹:

- Identificação acentuada no índice de liquidez e, portanto, do montante de capital de giro, afetando o fluxo de caixa do cliente.
- Identificação de um aumento significativo no custo dos produtos vendidos com redução da margem de lucro da empresa – cliente.

Como definição o departamento de crédito tem a responsabilidade de estabelecer o limite de crédito inicial. A partir daí, quem comanda a evolução é o próprio cliente, principalmente se for demonstrada pontualidade nos pagamentos e, nesse caso, o limite de crédito irá evoluindo naturalmente.

Segundo Matarazzo (1998, p. 25) a análise de balanços para a concessão de crédito surgiu por motivos eminentemente práticos e mostrou-se desde logo instrumento de grande utilidade.

A principal preocupação dos índices de balanço é fornecer avaliações genéricas sobre diferentes aspectos da empresa em análise, sem descer a um nível maior de profundidade. A análise de balanços é um processo que parte de um todo, disseca-o, avalia as partes e conclui avaliando o todo.

ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

Matarazzo (1998, p.18) define que dados são números ou descrição de objetos ou eventos que, isoladamente, não provocam nenhuma reação no leitor. “Informações representam, para quem as recebe, uma comunicação que pode produzir reação ou decisão, freqüentemente acompanhada de um efeito-surpresa”.

As demonstrações contábeis mostram, por exemplo, que a empresa tem \$Y milhares de dívida, isto é um dado. A conclusão é de que a dívida é excessiva ou é normal, de que a empresa pode ou não pagá-la é informação, porque decorre da interpretação.

O Objetivo da Análise das demonstrações contábeis é transformar os dados contidos nas demonstrações em informações úteis e confiáveis que auxiliem na gestão de empresas.

A análise das demonstrações financeiras tem o intuito de compreender e avaliar aspectos como:

- A capacidade de pagamento da empresa através da geração de caixa;
- A capacidade de remunerar os investidores gerando lucro em níveis compatíveis com suas expectativas;
- O nível de endividamento, motivo e qualidade do endividamento;
- As políticas operacionais e seus impactos na necessidade de capital de giro da empresa e;
- Diversos outros fatores que atendam ao propósito do objetivo da análise.

DECISÃO DE CRÉDITO

A análise do processo decisório é algo bastante complexo, envolvendo experiência anterior, conhecimento sobre o que está sendo decidido, método para tomar decisão e uso de instrumentos e técnicas que auxiliem o administrador.

O conteúdo de uma análise varia em função de diversos fatores, principalmente do volume de informações e detalhamento de que o gestor de crédito necessita para a tomada de decisão.

O produto final do serviço de análise será um dos importantes instrumentos de tomada de decisão quanto à escolha de clientes para concessão de crédito, de fornecedores e análise dos concorrentes, exigindo, portanto, muita responsabilidade e que o parecer do analista seja objetiva e clara.

SUSPENSÃO DO CRÉDITO

Quando o cliente não faz por continuar merecendo crédito, por ter efetuado o pagamento de títulos com atrasos acentuados e constantes, poderá e deverá ter seu limite de crédito suspenso.

O grande risco de crédito situa-se nos grandes clientes, sugere-se, portanto programar visitas específicas, visando manter contato pessoal, além de fazer entrevista para se obter informações complementares.

CONCLUSÃO

Analisar, rever, conscientizar. Essas são as palavras para as organizações que estão se adaptando ao novo ambiente de negócios que está surgindo, cada vez mais competitivo, onde ter um novo/extraordinário produto/serviço não é mais suficiente para assegurar o sucesso desta e que a lealdade do cliente assegura por atingir/superar as suas expectativas.

Mas antes de vender um produto para seu cliente, a empresa precisa ter uma estratégia de crédito para seu cliente. Deve haver uma integração de todos os envolvidos no processo; adequação/renovação nos meios de cobrança e crédito da organização; possuindo uma orientação para facilitar a compra do consumidor; motivado-o a voltar a comprar, pois sabe que poderá assumir as parcelas cobradas pelo produto.

A organização deve estabelecer uma parceria não só com o cliente, mas também com o seu funcionário já que sem sua cooperação em qualquer plano está fadado ao fracasso, ele tem que dominar e explicar ao consumidor a melhor forma de pagamento, analisando o poder de endividamento de cada um. O administrador ao dominar os recursos operacionais e de endividamento empresarial poderá estabelecer formas de pagamentos que melhor atenderem a seu (da empresa) interesse.

Os elementos fundamentais para se configurar o crédito decorrem da noção de confiança e tempo. A confiança é necessária, pois o crédito se assegura numa promessa de pagamento, e como tal deve haver entre o credor e o devedor uma relação de confiança. A temporalidade é fundamental, visto que subentende-se que o sentido do crédito é, justamente, o pagamento futuro combinado, pois se fosse à vista, perderia a idéia de utilização para devolução posterior supre a necessidade de capital de giro das empresas.

Quanto a sua finalidade e natureza o crédito poderá ser:

- Em curto prazo, para compra de bens necessários á atividade operacional da empresa, cobertura de necessidade de caixa, bem como para reforço de capital de giro.
- Em longo prazo, para investimentos em máquinas e equipamentos, despesas pré-operacionais, novos produtos, pesquisas e desenvolvimento, expansão, etc.

Portanto, o crédito se constitui num dos mais importantes instrumentos de política financeira, sendo utilizado tanto por uma empresa industrial ou comercial, nas vendas a prazo, quanto por Instituições Financeiras, no que se refere à concessão de empréstimos e financiamento a sua clientela.

Dentro de um cenário de incertezas e constantes mutações, a Análise de Crédito envolve a habilidade de fazer uma decisão de crédito. Esta habilidade depende da capacidade de analisar logicamente situações, não raro complexas, e chegar a uma conclusão clara, prática e factível de ser implementada.

O objetivo maior é o de chegar a uma decisão e não a de efetuar um mero relatório. Seja positiva ou negativa, uma decisão tem que ser tomada. A análise de crédito é uma atividade essencialmente pessoal. Senão fosse assim, o computador a faria.

BIBLIOGRAFIA

BASTIANI, Ivonete C.R. **Política de Crédito**. Caderno de Administração, volume 1, nº 01: 1990.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade gerencial: teoria e prática**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios da Administração Financeira**. São Paulo, Harba: 1984.

LAKATOS, Eva Maria. MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia do Trabalho Científico**. São Paulo: Atlas, 1992.

MATARAZZO, Dante C. **Análise Financeira de Balanços**. 5.ed., São Paulo: Atlas, 1998.

PEREIRA, Airton Gil Paz. **Tudo sobre cada0stro, crédito e cobrança**. São Paulo: Nobel, 2003.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise, Concessão e Gestão de Riscos**. Editora Tama, 1997.

SILVA, José Pereira. **Análise e Decisão de Crédito**. São Paulo: Atlas, 1997.