

ANÁLISE DOS ASPECTOS RELEVANTES DA CONCESSÃO DE LINHAS DE CRÉDITOS AOS CLIENTES EMPRESARIAIS NO BRASIL

Andreéli Neves de Oliveira¹, Vilma da Silva Santos², Edson Aparecida de Araújo Querido Oliveira³

¹ Pós-graduanda em MBA em Gerência Financeira e Controladoria - Universidade de Taubaté – Rua Visconde do Rio Branco, 210 Centro - 12020-040 - Taubaté - SP – Brasil - andreelli.oliveira@kodak.com

² Professora do Programa de Pós Graduação em Administração - PPGA - Universidade de Taubaté – Rua Visconde do Rio Branco, 210 Centro - 12020-040 - Taubaté - SP - Brasil – vilma70@gmail.com

³ Orientador e Coordenador do Programa de Pós-graduação em Administração - PPGA - Universidade de Taubaté – Rua Visconde do Rio Branco, 210 Centro - 12020-040 – Taubaté/SP – edson@unitau.br

Resumo: O artigo descreve alguns aspectos relevantes na concessão de linhas créditos aos clientes empresariais no Brasil. Inicia-se com a análise da capacidade financeira da empresa, a partir dos números apresentados pelo balanço patrimonial e do fluxo de caixa, que vai definir os parâmetros da tomada de decisão pelo agente financeiro. É importante atentar aos procedimentos de análise de crédito, consultando os dados do cliente nas centrais de crédito e aplicar uma metodologia de análise que constitui-se em uma política de crédito que definem um conjunto de decisões para emprestar bem e receber bem. A política de crédito define o processo de concessão das linhas de créditos e não é padronizada, pois varia de acordo com o risco que o agente financiador pretende assumir. Se todos os itens estiverem atendidos então será concedido uma linha de crédito a empresa, e este fato é um dos gargalos da expansão da atividade econômica no Brasil e tem sido umas das críticas mais presentes ao mercado financeiro nacional, pelas poucas opções existentes e excessos de exigências de garantias contratuais.

Palavras-chave: crédito, risco, política de crédito, capacidade financeira, fluxo de caixa.

Área do Conhecimento: VI – Ciências Sociais Aplicadas.

Introdução

A palavra crédito tem origem do latim *credere*, significa acreditar, confiar. O limite de crédito definido é o valor máximo que a empresa pode oferecer ao cliente a prazo. É a decisão a partir de estimativas julgadas aceitáveis.

As operações de créditos acontecem no mercado financeiro que é formado por um conjunto de instituições ocupadas com o fluxo dos recursos monetários entre os diversos agentes econômicos. Basicamente, é o mercado de emprestadores e tomadores de recursos financeiros para atividades diversas e distintas. Neste mercado duas análises são mandatórias da concessão do crédito: a análise de risco e análise do fluxo de caixa.

A atitude de assumir risco é diferente para cada pessoa, enquanto uns arriscam menos aplicando em Poupanças, outros arriscam mais investindo em Bolsa de Valores.

Além deste aspecto também é necessário acrescentar a análise do fluxo de caixa que

demonstra a origem e destinação dos recursos financeiros da empresa. As duas análises constituem as grandes linhas de orientação da concessão do crédito as empresas.

Análise de Risco de Crédito

O risco de crédito caracteriza os diversos fatores que poderão contribuir para aquele que concedeu o crédito, não receba do devedor o pagamento na época acordada. Ocorre quando o devedor deixa de cumprir suas obrigações, referente a dívida principal ou aos pagamentos da taxa de juros.

Quanto maior o risco menor a linha de crédito fixada, ou seja, o risco é inversamente proporcional ao limite de crédito.

O objetivo da análise é demonstrar a probabilidade do cliente cumprir seu compromisso no prazo combinado, caso não cumpra, isso resultará na cobrança e suspensão do crédito até que a situação se normalize.

Para esta análise, é necessário dados históricos ou de outra metodologia para fazer a distribuição probabilística percentual de acontecer uma perda, eliminar a incerteza e administrar o risco.

O risco pode apresentar uma possibilidade de perda quando se deferi um limite de crédito, ou quando variações no cenário resultam em aumento ou redução do risco de um empreendimento.

É necessário fazer um estudo de mercado do cliente, consultando os dados das Centrais de Informação de Crédito (CICs). Que podem ser o Serviço de Proteção ao crédito (SPC), Cadastro de Cheques sem Fundos (CCF), Central de Risco de Crédito (CRC) e o Serasa.

O mais utilizado é o Serasa, com este instrumento é possível consultar o comportamento de pagamento do cliente em relação ao mercado, além de informar a existência de restrições financeiras, que podem ser:

- Pendências financeiras (PEFIN): inclusão de débitos por empresas privadas;
- Pendências bancárias (REFIN): inclusão de débitos por instituições bancárias;
- Protestos;
- Restrições no CNPJ dos sócios;
- Pendências com cheques;
- Ações judiciais; e
- Pedidos de falência.

Para análise de risco é fundamental a verificação da situação financeira da empresa. É necessário extrair dados de diversos indicadores que forneçam as informações necessárias. A avaliação da capacidade será feita através dos resultados de liquidez e rentabilidade.

Independente do método utilizado é importante analisar os cinco Cs de crédito, definidos pelos autores (Weston & Brigham, 2000):

- **Caráter:** refere a possibilidade do cliente honrar sua obrigação;
- **Capacidade:** possibilidade de pagamento por parte do cliente;
- **Condição:** refere a tendência econômica geral quanto ao desenvolvimento em certas regiões geográficas ou em setores da economia que podem afetar o cliente em honrar com suas obrigações;
- **Capital:** é medido pela condição financeira geral de uma empresa, dando ênfase nos índices de endividamento; ativos e índices de liquidez; e
- **Colateral:** representado pelos ativos que os clientes podem oferecer como garantia.

A política de crédito vai definir a composição de carteira de cliente, baseado no porte, ramo, risco e às concentrações máximas permitidas. Com a base histórica da empresa é analisada sua capacidade de crédito.

Existem empresas que apresentam lucros nos resultados, porém não tem recursos suficientes para saldar dívidas, outras com recursos abundantes, mas não conseguem chegar ao lucro. Sendo assim, a análise deve ser feita de forma crítica e minuciosa.

Quanto maior a participação de capitais de terceiros, maior o risco que esta empresa oferece. O grau de endividamento reflete o grau de endividamento total da empresa, utilizando recursos de terceiros.

$$EG = \frac{PC + PELP}{ATIVO} \times 100$$

EG = Endividamento Geral;
PC = Passivo circulante;
PELP = Passivo exigível a longo prazo.

Quanto mais próximo de 100% for este índice, significa que 100% de seu capital é financiado por capital de terceiros, quando ultrapassar 60% começa a haver preocupação.

Na análise financeira é feito um estudo da disponibilidade da empresa em honrar os seus compromissos, estudando os índices de liquidez, referente a capacidade de pagamentos a curto-prazo.

A Liquidez Corrente indica o valor em reais que a empresa disponibiliza para pagar R\$ 1,00 de dívida. Vale ressaltar, que alto índice de liquidez corrente, resulta caixa inativo, estoques excessivos e gerenciamento de crédito pouco eficiente.

$$LC = \frac{AC}{PC}$$

AC = Ativo circulante;
PC = Passivo circulante.

De acordo com CARDOSO (2006), o resultado é considerado satisfatório quando for entre 1 e 2. Se for menor que 1, significa que a empresa terá dificuldades em saldar suas dívidas. Se for igual ou superior a 2, deve administrar melhor seus ativos.

A margem líquida mede o ganho da empresa em cada unidade vendida.

$$ML = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Operacional Líquida}} \times 100$$

Receita Operacional Líquida = Extraído da diferença entre Receita Operacional Bruta e Dedução de Receita. Quanto maior o índice melhor o resultado.

O capital de giro é utilizado para analisar a eficiência da empresa em administrar seus ativos, analisando a falta ou não de capital de giro da empresa. São os valores constantes do ativo circulante. Quando o capital de giro é constante, reflete que a empresa não está tendo lucro ou o lucro não está sendo distribuído.

Capital de Giro = Ativo Circulante – Passivo Circulante.

Concluindo a análise de risco além da verificação da probabilidade do cliente cumprir seu compromisso no prazo combinado, associa-se a análise financeira da capacidade de liquidar os compromissos. É necessário verificar a liquidez, sua capacidade saldar dívida a curto prazo; capacidade de pagamento de todas as dívidas; rentabilidade e a necessidade de capital de giro. Para isto é necessário uma análise do fluxo de caixa.

Análise do Fluxo de Caixa

O fluxo de caixa passou a definir a capacidade de liquidez das empresas, resumindo a capacidade de gerar recursos. Porém, o fluxo de caixa futuro não pode ser visto como certeza absoluta na análise.

Os objetivos do fluxo de caixa são avaliar os itens abaixo:

- Capacidade da empresa em gerar fluxos de caixa positivo;
- Capacidade da empresa em liquidar suas obrigações;
- As razões das diferenças entre o lucro líquido e o caixa associado aos pagamentos e recebimentos; e
- Os efeitos sobre a posição financeira da empresa de ambas as transações, de investimento e financiamento, caixa e não-caixa.

A análise do fluxo de caixa é baseada no encaixe e desencaixe da empresa em um determinado período, com o objetivo de verificar se o saldo foi positivo ou negativo.

A demonstração é preparada como fonte de informação, onde consta a quantidade de mudanças desde o princípio dos recursos até o fim do período. Os dados das transações do livro razão geram uma informação detalhada para determinar como o caixa foi gerado ou utilizado.

Definição da Política de Crédito

A política de crédito é um conjunto de decisões que incluem período de crédito de uma empresa,

padrões de crédito, procedimentos de cobrança e descontos oferecidos (Weston & Brigham, 2000). Cada empresa tem uma política de crédito de acordo com o risco que pretende assumir, e o cliente precisa estar de acordo para aceitar a condição.

O objetivo da política é orientar todos os envolvidos direto e indireto nas decisões e aplicações dos ativos. Sua fixação é feita pela direção da empresa, segue abaixo alguns itens-chaves para sua definição:

- **Público-alvo:** qualquer tipo de crédito será definido pelos tipos de clientes que serão priorizados na concessão de crédito. Avaliando o porte das empresas, o ramo de atividade e seleção da situação econômico-financeira dos clientes que pretendem operar. A partir desta análise será definido a composição de carteira;
- **Impedimento:** serão definidos parâmetros para caracterizar os impedidos de operar a crédito estabelecendo restrições, quando o cliente possuir algum tipo de pendência financeira no mercado e quando não apresentar uma condição favorável perante as leis e opinião pública;
- **Assumindo Risco:** traçar diretrizes e definir os parâmetros de aplicações, com o objetivo de produzir lucratividade e garantir retorno dos capitais mantendo a credibilidade;
- **Limite de Crédito:** finalidade de agilizar a negociação com o cliente, permitindo um dimensionamento de crédito adequado à capacidade de pagamento; e
- **Garantias:** o objetivo é garantir maior comprometimento no recebimento do crédito, é importante ressaltar, que o interesse da empresa é receber na data acordada, pois a cobrança judicial é onerosa e demorada. A garantia não pode ser isoladamente analisada como recurso para liberação do crédito.

O processo de concessão de crédito envolve os parâmetros da política de crédito, risco do cliente e análise das demonstrações financeiras. Todos os itens em questão devem estar devidamente alinhados.

Deve-se analisar se o cliente se enquadra dentro da política de crédito estabelecido pela empresa, qual é o risco apresentado e observar a saúde financeira.

Processo de Concessão de uma Linha de Crédito

Esse processo inicia-se pela definição de risco do cliente, utilizando-se dos diversos modelos de risco, através do conjunto de índices financeiros que são escolhidos pelos métodos estatísticos, que possuam a maior representatividade das empresas em solventes e insolventes.

Em seguida deve-se aplicar o conceito da análise financeira, comparando sempre os últimos três anos de atuação. É importante observar o comportamento do cliente no período em observação, se apresentou uma expectativa no crescimento financeiro, um declínio ou se houve estabilização nos resultados.

Calcular o grau de endividamento do cliente, lembrando que não pode exceder 60%. O resultado de liquidez corrente é bom quando esta entre \$1,00 a \$2,00. Se apresenta margem de lucro positiva e qual o capital de giro da empresa. Outro indicador importante e o resultado do fluxo de caixa.

Após concluído a análise, é possível classificar o risco do cliente, se é alto, médio ou baixo. A linha de crédito será fixada proporcionalmente inversa ao risco apresentado.

O cliente que necessitar de uma linha de crédito maior, apresentando grande capacidade financeira e classificado em alto risco, deverá apresentar garantia para liberação do limite de crédito solicitado.

Em contrapartida, o cliente que necessite de um limite de crédito elevado, mas apresente baixa capacidade financeira e alto risco, terá que trabalhar nesta linha pequena, e quando necessário deverá antecipar pagamentos para liberação de faturamentos a prazo.

Para a concessão de crédito, a empresa precisa estar devidamente documentada, o cliente deve atualizar os dados cadastrais periodicamente, enviando contrato social, as alterações contratuais e o balanço patrimonial dos últimos três anos.

Identificado o risco do cliente e fixado a linha de crédito, periodicamente deve ser feita uma revisão, pois o mesmo, obrigatoriamente tem prazo de validade, que varia de empresa e risco de cliente.

Fixar uma linha de crédito para um determinado cliente, representa o risco máximo que a empresa esta disposta a correr, liberando faturamentos à prazo, na “confiança” que vai receber o pagamento na data combinada.

Conclusão

No processo de deferimento ou concessão de crédito é importante analisar o grau de exposição do

risco de forma eficaz para não comprometer os negócios e a saúde financeira da empresa.

Deve-se atentar aos procedimentos de análise de crédito, consultando os dados do cliente nas Centrais de Crédito e analisar se esta dentro dos 5 C's do crédito.

Cada agente financeiro adota uma política de crédito exclusiva e aplicável ao perfil dos clientes que constituem sua carteira de empréstimos de ativos financeiros.

Após averiguação das condições financeiras e da situação de risco, é preciso ter certeza que o cliente preenche os requisitos estabelecidos pela política de crédito da instituição estilizados no processo de concessão de linhas de créditos.

É difícil criar um modelo de análise de crédito que seja padronizado, devido as atividades e prazo em que cada empresa opera.

Referências

CHAIA, Jorge Alexandre Modelos de gestão do risco e crédito e sua aplicabilidade ao mercado brasileiro. 2003. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – Universidade de São Paulo, 2003.

WESTON, J. Fred BRIGHMAN, Eugene F. Fundamentos da Administração Financeira, São Paulo: Makron, 2000.

BODIE, Zvi MERTON, Robert C. Finanças, São Paulo: Bookman, 2002.

PAIVA, Carlos Alberto de Carvalho Administração do risco de crédito, Rio de Janeiro: Qualitymark, 1997.

Apostila de Contabilidade Financeira e Gerencial. Taubaté/SP: Unitau, 2006. CARDOSO, Ervino da Paz.

DALBELLO, Liliane A relevância do uso do fluxo de caixa como ferramenta de gestão financeira para avaliação da liquidez e capacidade de financiamento de empresas. 1999. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade de Santa Catarina – Florianópolis/SC, 1999.

http://www.unitau.br/nupes/artigos/custo_capital.htm

<http://www.bcb.gov.br/htms/Seminarios/economiaBancariaCredito/4>