

Revista Científica

FACULDADE ATENAS- PARACATU-MG

Indexadores:

latindex

LivRe

INSS 1980-6957 | Vol 12 nº5 Ano 2020



FACULDADE
ATENAS

www.atenas.edu.br
38 3672-3737

RISCO DE CRÉDITO NAS PEQUENAS EMPRESAS

Filipe Pádua Soares
Tamara de Oliveira Gonçalves
Mayra Silva de Souza
Andressa Cristina de Souza Almeida
Enilma Borges de Oliveira

RESUMO

O presente trabalho aborda como diminuir o risco de crédito nas pequenas empresas, bem como as ferramentas utilizadas para evitar e diminuir o risco. Abordamos também o posicionamento após o a análise de crédito. Foram apresentados e abordados os meio utilizados nas empresas e instituições para evitar inadimplência do cliente e como evitar o risco de forma segura.

O trabalho foi realizado por meio de pesquisas quantitativas e qualitativa. Verificamos ainda que existe meio ao qual garante a empresa a se resguardar dos risco oferecido pelo cliente em operações de créditos. Diante das pesquisas conseguimos realizar com êxito o intuito do trabalho que era analisar o risco que empresa corre com, concluímos que os objetivos do presente trabalho, foram alcançados com êxito.

Palavras-chave: Risco, crédito, empresas, operações, diminuir, inadimplência.

ABSTRACT

This paper addresses how to reduce credit risk in small businesses, as well as the tools used to avoid and reduce risk. We also approach positioning after credit analysis. The methods used in companies and institutions to avoid customer default and how to safely avoid risk were presented and discussed.

The work was carried out through quantitative and qualitative research. We also verified that there is a means to guarantee the company to protect itself from the risk offered by the client in credit operations. In view of the researches, we managed to successfully carry out the purpose of the work, which was to analyze the risk that the company runs with; we concluded that the objectives of the present work were successfully achieved.

Keywords: *Risk, credit, companies, operations, decrease, defaults.*

1 INTRODUÇÃO

Na atualidade em um universo onde a tecnologia avança constantemente onde a todo momento advém novos produtos, novas tendências, incentivando para que as pessoas consumam cada vez mais e adquiram produtos e serviços e procurando cada vez mais novas tendências de mercado.

Com o capitalismo a sociedade adquire mais produtos que estão em alta no mercado, com isso o governo gerou a facilidade na hora de fazer ou até mesmo contratar um financiamento, com taxas de juros reduzidas e redução de impostos baixas. Visto que por essa razão que estimule cada vez mais a concorrência entre as empresas. A intensa disputa entre as empresas faz com que busquem compor uma área comercial qualificada, que avalie opções para dominar e fidelizar clientes e, com isso, vindo a acrescentar as vendas e sua atuação no comércio.

Uma venda só é realizada de fato mediante o pagamento do produto ou serviço devidamente acordado entre as partes, visto que é importante fazer uma venda porém conceder prazo ao cliente tem uma grande importância, é fazer com que o crédito liberado retorne. Para isso, toda e qualquer empresa deve estabelecer suas políticas de crédito, no qual diversos critérios deve ser bem avaliados, pois a facilidade na liberação de crédito faz com que a taxa de inadimplência cresça consideravelmente. De outra forma, se a empresa for muito rígida na hora de conceder crédito a um cliente, acabará perdendo vários negócios de vendas proporcionando a concorrência aumentem seu desempenho no mercado.

O maior risco para a empresa que está liberando crédito a um cliente é que este valor não retorne. O contato da empresa com o cliente geralmente se dá através do representantes comerciais, sendo este o autorizado a repassar à empresa as referências indispensáveis, para análise da autorização de crédito para o cliente, seja este um cliente novo, ou que já tenha efetuado outras compras. Portanto, para reduzir os riscos com a inadimplência, a empresa necessitará ter uma gestão financeira muito bem qualificada, que irá formar o processo de crédito, junto com o aumento das vendas, trabalhando em conjunto com a área comercial.

2 O RISCO DE CRÉDITO NAS PEQUENAS EMPRESAS

Segundo Lemes Junior e Cherobim, (2010) o risco de crédito é uma estratégia utilizada nas empresas com a finalidade de estabelecer padrões que irá auxiliar no conhecimento de seus clientes, afim de trazer a empresa uma segurança em relação ao risco, sendo utilizado diversos métodos para chegar à conclusão de que o cliente tem a possibilidade de gozar do crédito liberado pela empresa. Uma boa administração de crédito é um grande caminho e excelente para uma boa gerência, pois a política que irá estabelecer os riscos de crédito que a empresa corre devido ser de pequeno porte.

Segundo (Blatt, 1999), como tudo tem seu risco, nas empresas de pequeno porte tem ainda mais riscos pois é necessário que alinhe e crie, objetivos para desenvolver uma boa política de crédito para que a empresa possa crescer nas expectativas e crescer ainda mais para obter mais lucros e que não venha a aumentar o risco de crédito, pois com a concessão do crédito a empresa estará sempre em vantagens e o mais importante segura para que possa evitar a inadimplência da empresa.

Segundo Silva (p.87, 2003) diz em sua obra que:

“Quem desprezar essa realidade, seja grande ou pequeno, correrá o risco de desaparecer.” Cabe enfatizar que a pequena empresa, em todos os ramos que foram observados, caracteriza-se por uma maior dependência de recursos de terceiros, além de apresentar carência de um sistema de informação gerencial, que, ainda simples, possibilite aos seus proprietários uma tomada de decisão mais segura.

Segundo Silva (2003), possível verificar, que independente do porte, das empresas elas correm os mesmos riscos em relação as crises, entendemos que o tamanho das empresa não importa se é de menor ou maior, temos fatores que também são de suma importância.

Segundo Silva (2003) temos que colocar em primeiro lugar não somente a estrutura da empresa, mas as finanças as reservas da empresa em caso de uma grande crise econômica, a empresa tem caixa para que a empresa possa se manter, e assim evitando o risco de se tornar inadimplente, pois devido a empresa ser de pequeno porte muitos olham com os olhos de que por ser pequena tem o grande

risco de falir. Mas para evitar o risco de crédito os empresários das pequenas empresa deve manter sempre o controle das finanças da empresa.

Para o doutrinador Assaf Neto e Silva (2007):

Afirma que o ideal para as empresas seria vender somente à vista e o crédito ficaria a cargo do mercado de capitais, o que hoje é inviável, dada a sua ineficiência e burocracia. Isso leva a empresa a adotar uma política de concessão de crédito visando atrair clientes e alavancar suas vendas.

Segundo os autores Assaf Neto e Silva (2007), Diante do exposto acima dos autores entende-se que as empresas, os mesmo tem uma visão ao qual as empresas deve vender seus produtos apenas avista, visto que o risco que a empresa irá correr será menor, pois os mesmos ainda defende que tal forma não seria tão viável a empresa, pois com a concessão de tal ato iria prejudicar o crescimento da empresa, pois a grande parte dos clientes com o crédito que a empresa disponibiliza devido ser mais fácil o acesso aos produtos ofertados pela empresa.

Segundo Assaf Neto e Silva (2007), com base nos entendimento dos autores nota-se que as empresas tem uma demanda existente, que dá oportunidade ao cliente para comprar dos produtos e serviços oferecidos a empresa que tem como finalidade o pagamento futuro, em razão da confiança ou de contrato feito entre cliente e empresa.

Temos ainda em forma de evitar ou diminuir o risco de crédito para o autor (SILVA, 2006, p.354):

Manter ou elevar a participação de mercado requer uma política de cobrança focada na maximização dos recebimentos visando melhorar o fluxo de caixa e na minimização de perdas de negócios futuro.

Segundo Silva (2000), diz que neste mesmo contexto, que o objetivo da política e concessão de crédito, estabelece também um meio que seja feita a cobrança em caso do não pagamento nos prazos acordados entre as partes, cobrança está que tem por finalidade evitar a inadimplência. Para o autor a cobrança é parte importante do negócio e tem um papel bastante importante para a empresa.

Segundo Scheickel (2003) o risco é algo que está ligado ao futuro, ou seja, só existe risco nas decisões que já foram tomadas para o autor o risco virou um histórico.

Segundo Borges (2001) destaca em uma de suas obras que o risco se caracteriza pela ocorrência de perdas pela inadimplência com relação a uma situação esperada que é o retorno integral do crédito. Ainda destaca sobre a importância da diferenciação do risco e da incerteza, mesmo que ambos tenha definido que é algo que possa vim a ocorrer no futuro, a importância destas garantias está intimamente relacionada com utilização da proteção contratual.

Segundo Blatt (1999) e Silva (2006) devemos analisar a política de acordo com o que a empresa trabalha e deve sempre manter alinhado os objetivos e as estratégias a ser usadas em momentos de crise na gestão da empresa, sempre se manter atualizado em relação ao setor que a empresa está ligada.

Segundo Securato (2007) doutrinadores que defende que com a análise de credito das pessoas físicas tende a diminuir o risco de crédito, pois com a análise irá diminuir pois terá as informações do perfil do cliente o que irá facilitar nos prejuízos futuros que estes pode vim a dar futuramente a empresa.

2.1 Micro e Pequenas Empresas

Microempresa é um tipo de organização com Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) e com faturamento de até R\$ 360 mil por ano.

A atividade das microempresas contribuem para a economia do país, através da geração de emprego e renda e inclusão social. Uma microempresa, ou ME, tem um regime de abertura e tributação mais simplificados, que permite que o empreendedor trabalhe na formalidade.

As obrigações trabalhistas e previdenciárias também são mais simples para microempresas, como a dispensa de comunicar o Ministério do Trabalho sobre férias coletivas ou Quatro de Trabalho, que seria o registro de entrada e saída dos funcionários.

Além disso, ao participar de um processo de licitação, por exemplo, uma microempresa pode ter vantagens ante os concorrentes, como forma de estimular uma participação justa e o desenvolvimento do empreendedorismo.

Ressalva-se ainda que as Micros e Pequenas empresas possuem categorias empresariais muito comuns e características muito parecidas, ainda há

muitas dúvidas no que diz respeito a esse assunto. Mas também, há algumas diferenças importantes na definição de micro e pequena empresa.

A seguir uma breve explicação sobre Micro e pequena empresa:

- **Micro Empresa:** No comércio e serviços emprega-se até 9 colaboradores. Já no caso de setor industrial ou de construção, até 19 pessoas.

Pequena Empresa: São empresas que empregam de 10 a 49 pessoas, nos casos de comércio e serviços. Para indústrias e empresas de construção, emprega-se de 20 a 99 pessoas.

No próximo capítulo iremos abordar sobre as ferramentas utilizadas para diminuir o risco de crédito.

3 FERREMENTAS UTILIZADAS PARA DIMINUIR O RISCO DE CRÉDITO

Segundo Matias (2007), cita em uma de suas obras que, no momento em que uma empresa decide liberar um crédito para seus clientes, a princípio a empresa necessita criar e definir métodos que irão ser primordiais para a concessão do crédito e para evitar e diminuir o risco de crédito. Deste modo algumas empresas, deverá aumentar e haver equilíbrio na rigidez e na flexibilização para conceder crédito, sendo assim irá aumentar os lucros das vendas e diminuir no risco de crédito.

Segundo Santos (2011), após a concessão do crédito, deve ser acompanhado de frequentemente como o beneficiado com o crédito, ou seja, o cliente vem efetuando os pagamentos, com o intuito de averiguar se está em dias ou até mesmo se encontra com restrições.

A seguir iremos averiguar sobre as ferramentas mais utilizadas para diminuir o risco de crédito nas pequenas empresas.

3.1 Análise cadastral do cliente

Segundo os autores Santos e Comitre (2007) os estudos sobre os registros cadastrais e do cliente permite identificar as suas condições para adquirir crédito e até impedir caso esteja negativado.

A seguir a relação que deve ser analisada no cadastro so cliente:

- I. Inadimplência nos pagamentos de operações de crédito;

- II. Atrasos nos pagamentos das operações de crédito;
- III. Perdas e Prejuízos nas operações de crédito cedido ao cliente e
- IV. Inadimplências e atrasos nos pagamentos das operações de crédito no mercado (SERASA).

Segundo os autores Pinto e Martins (2006) a análise cadastral baseia-se no levantamento e análise das pesquisas relacionadas ao perfil do cliente em relação ao mercado de crédito. Temos em nosso país, o Serasa (SPC), que é um sistema que fornece os dados e situação em que se encontra o CPF do cliente contendo todos os dados de dívidas vencidas e vencidas, e se o cliente encontra-se com o nome negativado.

As informações financeiras do cliente são os meios ao qual a empresa tem acesso para estudar e analisar o crédito que será cedido ao cliente, para que não possa vir a colocar a empresa em risco financeiro com a possível situação do cliente em não cumprir com o pagamento. Deste modo caso ocorra do cliente não estar negativo mas já esteve com negativação porém este regularizou as pendências, essas informações irão ser demonstradas no histórico do cliente e assim irá ser analisado se o cliente oferece risco ou não para o crédito solicitado ou cedido.

3.2 Análise de perfil (Credit Score)

Segundo Silva (1997) e Pinto e Martins (2006), estes definem que o desenvolvimento para atribuição de pontos sobre a decisão do crédito, será por aplicação estatísticas do perfil do cliente de acordo com Credit Score. Diante da aplicação feita após a concessão do crédito sendo pessoa jurídica ou física, onde com a utilização da ferramenta do Score, é feita uma análise com a pontuação seja com perda ou ganho de pontos, ou seja, quando o cliente não tem a margem de pontos mínimos para a concessão do crédito este não terá seu pedido aprovado e sim rejeitado, pois de acordo com o sistema o cliente irá apresentar grande risco a empresa.

A seguir um exemplo da pontuação score:

O score vai de 0 a 1.000 e quanto mais alto, melhor. Afinal, indica que há uma chance maior de o comprador honrar com os seus compromissos no prazo dos próximos 12 meses.

Caso a empresa obtenha mais prejuízos do que lucros pela agregação dos clientes, está poderar obter o score de corte. A seguir como é feito.

Será levantado informações do cliente como:

- a) Idade;
- b) Dados da renda
- c) Bens Patrimoniais e
- d) Operações existentes em outras instituições financeiras;

Após o levantamento das informações, o cliente irá obter uma nota ao qual irá definir se o perfil está apto a cumprir com o crédito solicitado.

3.3 GARANTIAS

Segundo Santos (2000), quando se trata de uma operação de crédito, algumas instituições já falam em garantias para conceder o crédito, ou seja, é a maneira ao qual a empresa irá ter para liberar a solicitação, juntamente com outras informações do clientes.

“Como a vinculação de um bem ou de uma responsabilidade conversível em numerários que assegure a liquidez de empréstimo” (SANTOS, 2000, p. 33).”

Ressalva-se ainda que segundo o autor este, que temos a garantia para que impedir que futuras inadimplências possa surgir bem como o não pagamento do crédito e empréstimos.

Segundo Blatt (1999), Silva (2003) de acordo com sua doutrina ele aduz que a garantia é uma ferramenta de análise de crédito que leva a uma garantia mais segura, ou seja, é uma forma ao qual irá obrigar o cliente a pagar o saldo devedor. Ainda seguindo seu entendimento as garantias mais utilizadas são as reais e pessoais. É importante lembrar que ainda a algumas instituições e empresas que solicitam avalistas e fiadores, pois o cliente não cumpra com seu compromisso o avalista e o fiador irá arcar com as despesas que foram utilizadas pelo titular do crédito, segue este mesmo pensamento em relação as pessoas jurídicas em relação ao aval e a fiança.

Deste modo, entende-se que ao conceder o crédito deverá a empresa analisar em relação se irá receber o crédito cedido ou se irá receber a garantia dada pelo cliente. A seguir iremos falar sobre as garantias pessoais.

3.4 Garantias pessoais

Segundo Santos (2000) as garantias as pessoais seja física ou jurídica que se responsabilizam-se, como endossante (avalista) ou fiador, que se como garantia para cumprir com responsabilidade em relação as operações solicitadas do cliente.

A seguir iremos expandir mais sobre as garantias pessoais:

- I. Aval: É a garantia que alguém assume, da dívida de um terceiro por meio de uma operação de crédito, ou seja, avalista é quem garante o crédito e avalizado e quem recebe o crédito.
- II. Fiança: É uma garantia a qual pode ser tanto por pessoas jurídicas ou física, é também quando uma pessoa se responsabiliza pelo pagamento de operações de crédito de um terceiro, onde a operação tem um devedor principal. Ressalva-se que a fiança é garantia contratual e não cambial.

3.5 Garantias reais

Segundo Santos (2000), garantias reais é os bens que são dados como garantia em uma operação de crédito. Temos a alienação fiduciária que é feita em forma de contrato onde o devedor irá passar para empresa ou instituição a propriedade do bem.

Ainda seguindo o raciocínio de Santos (2000), temos como primordial tipos de garantias, na qual algumas empresas tem mais afinidade tem a posse de forma indireta onde bem foi dado como garantia e encontra-se alienado de forma fiduciária. Ressalva-se que o cliente não perde a posse direta sobre o bem, porém o mesmo fica vetado de se desfazer dos bens enquanto durar a operação e a mesma não for liquidada. Nos casos em que for imóveis estes deverar ter certidão registrada em cartório.

A seguir iremos conceituar alguns tipos de garantias reais:

- I. Caução: São os valores de títulos que são depositados para o credor, onde irá garantir a operação que foi efetuada, ou seja, a caução é a garantia do cumprimento de uma obrigação.
- II. Hipoteca: São as garantias a qual se da por meio dos bens imóveis como casa, fazenda, etc... É uma garantia que se utiliza mais em operações de longo prazo, ou seja é a segurança que a empresa

ira receber como forma de garantia para receber futuramente o crédito cedido. Ressalva-se que após a quitação da dívida, a hipoteca é desvinculada.

Lembrando que o valor da hipoteca deve ser compatível com o valor do bem hipotecado. A seguir iremos abordar sobre o posicionamento do risco de crédito após a análise.

4 POSICIONAMENTO DO RISCO DE CRÉDITO APÓS ANÁLISE.

Segundo Hoji (2000) aborda que a empresa tem que ter uma política de crédito liberal onde irá aumentar o volume das vendas já a empresa que tem uma política de crédito de forma mais rígida, pois irá gerar mais investimentos, deste modo ainda seguindo o entendimento do autor a empresa sendo liberal irá aumentar as vendas porém terá problemas para receber, já está sendo rígida irá gerar mais investimentos visando mais lucro para receber.

Quando se trata da execução das decisões estas ficam sobre as responsabilidades dos gestores da empresa, ou seja, na empresa terá uma equipe ao qual será destinada diretamente para tal trabalho seja feito com êxito para ter resultados positivos. Diante das decisões tomadas em relação a empresa, estas são avaliadas frequentemente, para apresentar os resultados positivos que são trazidos a empresa com os projetos e decisões todas pela equipe responsável.

Segundo Mariani (2008), a partir do momento em que a empresa trabalha com a concessão de crédito, a mesma adquire clientes com diversas personalidades e perfis diferentes. Ainda neste momento devemos analisar a necessidade a qual irá possibilitar e assegurar a empresa de que a mesma irá receber os créditos futuros concedidos a diversos clientes.

Segundo San Vicente (1997) este afirma em uma de suas obras que a política de crédito menos liberal significa que irá determinar algumas restrições como prazos ou forma mais severa de seleção de clientes mais rigorosos pode levar a uma grande redução de negativas dos saldos da empresa.

Segundo Shimizu (2001), Gomes (2002) e Bazerman (2010), Este defendem que a decisão é um processo ao qual envolve a empresa diariamente,

porém muita das vezes os envolvidos não percebem a importância de tal decisão. Deste modo com a mudança do mundo moderno nasce também a necessidade de sempre está melhorando sobre as decisões a serem tomadas.

Segundo Hammond, Keeney e Raiffa (2004), para eles as decisões que são tomadas sempre tem uma incerteza e uma certeza. As condições que levam a incerteza sobre a ausência do controle das alterações, que estão ligadas ao futuro. Já as decisões que tem uma certeza são as que influenciam no meio interno da empresa.

A seguir iremos abordar as considerações finais.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O tema principal do projeto foi mostrar importância da análise de crédito nas pequenas empresas mostrando a redução dos riscos pequenas empresas. Bem como o objetivo mostrar a importância do processo de análise de crédito nas pequenas empresas, através de métodos qualitativos, foi utilizado como base pesquisas sobre o risco de crédito bem como nas operações de créditos disponibilizados pela empresa e também foram utilizadas doutrinas situadas neste estudo.

Desta maneira, as empresas tem o crédito com uma oportunidade de crescer, pois com o empréstimo do crédito nasce uma nova forma de expandir e ter ainda mais lucros. Muitas empresas mesmo que de pequeno porte tem utilizado o crediário para aumentar as vendas e obter mais lucros.

Como tudo tem seu risco, as empresas de pequeno porte tem ainda mais ricos pois é necessário que alinhe e crie, objetivos para desenvolver uma boa política de crédito para que a empresa possa crescer nas expectativas e crescer ainda mais para obter mais lucros e que não venha a aumentar o risco de crédito, pois com a concessão do crédito a empresa estará sempre em vantagens e o mais importante segura para que possa evitar a inadimplência da empresa

Deste modo foi apresentando, as ferramentas mais utilizadas para diminuir os risco de crédito, bem como o posicionamento de alguns autores em relação ao risco

e as operações de crédito que são feitas nas empresas.

Diante dos estudos e das análises feitas, ficou de forma clara que os estudos e, relação riscos de crédito e as ferramentas utilizadas aumenta o controle e auxilia nas decisões que a empresa necessita tomar em relação aos clientes.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do Capital de Giro**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

BAZERMAN, M. H. **Processo decisório**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010

BLLAT, Adriano. **Avaliação de Risco e Decisão de Crédito**: Um enfoque prático. São Paulo: Nobel, 1999.

BORGES, L.F.X. **O Risco Legal na Análise de Crédito**, Rio de Janeiro. Dez 2001.

GOMES, L. F. A. M. **Tomada de decisão gerencial**: enfoque multicritério. São Paulo: Atlas, 2002.

HAMMOND, J.S.; KEENEY, R. L.; RAIFFA, H. **Decisões inteligentes**: somos movidos a decisões – como avaliar alternativas e tomar a melhor decisão. Tradução de Marcelo Filardi Ferreira. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira**: uma abordagem prática. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2000.

LEMES JÚNIOR, Antônio Barbosa; RIGO, Cláudio Miessa; CHEROBIM, Ana Paula Mussi Szabo. **Administração Financeira**: Princípios, Fundamentos e Práticas Brasileiras. 3.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

MATIAS, A. B. **Finanças Corporativas de curto prazo**: volume 1: a gestão do valor do capital de giro. São Paulo: Atlas, 2007.

MARIANI, F. **Análise e implementação de estratégias de cobrança como forma de redução e controle da inadimplência**. 2008

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de estágios e de pesquisa em administração**: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

Santos, J. **Análise de crédito**: empresas e pessoas físicas. São Paulo: Atlas, 2000.

SCHRICKEL, k.w. **Demonstração financeira**: abrindo a caixa preta: São Paulo: Atlas, 1997.

SANVICENTE, Antônio Zoratto. **Administração Financeira**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1997.

SHIMIZU, T. **Decisão nas organizações**: introdução aos problemas de decisão encontrados nas organizações e nos sistemas de apoio à decisão. São Paulo: Atlas, 2001.

SECURATO, José Roberto, et, al. **Crédito Análise e Avaliação do Risco**. 1º ed. São Paulo: Saint Paul, 2007. 355 p.

SILVA, José Pereira da. **Análise e decisão de crédito**. São Paulo: Atlas, 2003.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. 5a ed. São Paulo: Atlas, 2006.

TSURU, Sérgio Kazuo; CENTA, Sergio Alexandre. **Crédito no Varejo**: para pessoas Físicas e Jurídicas. 20. ed. Curitiba: Ibpex, 2007.

<http://www.serasaexperian.com.br/consultas/risco-credito/>. Acesso em: 27 nov. 2020, as 21:50