



# CONCESSÃO DE CRÉDITO

NEVES, Marcla Bianca de Almeida<sup>1</sup>

DEUS, Cristian Fabio<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Acadêmica do curso de Administração da Faculdade de Ciências Sociais e Agrárias de Itapeva

<sup>2</sup>Docente da Faculdade de Ciências Sociais e Agrárias de Itapeva

## RESUMO

No passado a coordenadoria de crédito era um departamento considerado não estratégico dentro das empresas, o foco estava direcionado para as áreas diretamente relacionadas a compra e venda. Com a globalização e o crescimento significativo da inadimplência no mercado mundial, as empresas passaram a se preocupar com a avaliação e controle dos riscos de mercado em geral e assim a análise de crédito passou a ser uma das ferramentas mais utilizadas para controlar e reduzir os riscos atribuídos às negociações. Na pesquisa foram utilizados métodos qualitativos para análise dos dados, os mesmos foram retirados dos sistemas da empresa do qual foi feita o estudo de caso que auxiliam no fornecimento de dados para elaboração da análise de crédito. No decorrer do trabalho observouse que a análise de crédito é essencial para o controle da inadimplência na concessão de limite de crédito para os postos de combustíveis. Os resultados finais do trabalho mostram detalhadamente, passo a passo, o quanto uma análise de crédito é importante na tomada de decisão da empresa no que tange a concessão de crédito segura e eficaz associada ao controle de inadimplência de seus clientes.

**Palavras-chave:** Análise de crédito, Concessão de crédito, Tomada de decisão

## ABSTRACT

In the past the credit coordinating body was a department not considered strategic within companies, the focus was directed to the areas directly related to buying and selling. With globalization and the significant increase in defaults in the global market, companies have become concerned with the assessment and management of market risks in general and thus the credit analysis has become one of the most used tools to control and reduce risks assigned to the negotiations. In the survey qualitative methods for data analysis were used, they were removed from the company's systems which has made the case study that assist in providing data for the preparation of credit analysis. During the work it was observed that credit analysis is essential for the control of default in the credit limit granted to the gas stations. The final results of the work show in detail, step by step, how a credit analysis is important in making the company's decision regarding the granting of safe and effective credit associated with the default control their customers.

**Keywords:** Credit analysis, Credit concession, Decision making



## 1. INTRODUÇÃO

Para conceder crédito para clientes, tem que haver a confiança para que o mesmo cumpra com sua responsabilidade de pagamento da dívida naquele determinado período. Tem como foco de que crédito é uma forma de troca de um valor presente por uma promessa de um reembolso futuro da dívida, porém podem ocorrer falhas nesse pagamento, isso é chamado de risco que pode correr dentro de um curto ou longo prazo de acordo com o autor Santos (2000).

As linhas de crédito são diretamente vinculadas à necessidade do cliente, para que o mesmo ocorra tem que conhecer detalhadamente sobre a sua situação financeira, sobre seus bens que possui para que aja uma garantia na concessão de empréstimos que irá realizar tanto para as pessoas físicas ou jurídicas.

Para coletar as informações essenciais para uma análise de crédito para que seja tomada a decisão de concessão ou recusa de crédito são conhecidas como tradicionalmente os C's do crédito: Caráter, Capacidade, Capital, Colateral e Condições.

Sendo assim, para não colocar em risco o equilíbrio financeiro da empresa, são exigidas algumas garantias do cliente, pois se não houver o pagamento do empréstimo que lhe foi concedido, será liquidado o mesmo com os bens do cliente compatíveis com o valor do empréstimo.

Essa pesquisa teve como embasamento teórico bibliográfico em livros, artigos científicos e literaturas que tive como auxílio para um bom trabalho.

## 2. CRÉDITO

Tavares (1988) relata que a origem da palavra crédito tem a expressão latina *credare* que significa confiar ou acreditar.

Na concepção de Silva (2000 apud NETO; SERGIO, 2009), crédito cumpre um relevante papel econômico e social, pois tem como objetivo a circulação de riquezas, para o suprimento das necessidades das pessoas que necessitam no devido momento, com essa facilidade estimula os bens de consumo.



Para que a concessão de um crédito ocorra tem que haver uma confiança para que o mesmo cumpra com o pagamento da dívida naquele período, esse crédito quer dizer uma troca de um valor presente por uma promessa de um reembolso futuro, podendo ocorrer uma falha nesse pagamento, por isso é um risco que pode correr dentro de um curto ou longo prazo diz Santos (2000).

Para Santos (2000), as instituições financeiras é visto como um produto, sendo assim para negociar um crédito tem-se que ter um cadastro detalhado de todas as informações possíveis sobre seu cliente, mas, porém as ofertas de crédito de instituições financeiras e empresas deve ser um instrumento muito forte e estratégico para alcançar suas metas da administração financeira, ou seja, suprir as necessidades de quem necessita do crédito e agregando valor nos patrimônios das empresas.

Em outra situação para Gomes (2003) na grande maioria das grandes empresas, tem-se o crédito como um empecilho para o processo de vendas, como todo um empecilho não percebemos as soluções para eles, sem darmos conta da devida atenção, logo o crédito é definida pelo feeling de quem o vende.

O mesmo relata que “os responsáveis pela concessão de crédito em bancos e empresas comerciais e indústria devem determinar, de alguma forma, o grau de risco associado à condição financeira de seus clientes”.

Santos (2000) ressalta que os acionistas, investidores potenciais e gerência, precisam de vários fatores para medir a lucratividade e também medir os riscos de financiamento de longo prazo de seus investimentos ou empreendimentos. Esse sistema é para averiguar a posição de uma empresa por meio de seus demonstrativos financeiros é a análise por índices que tem como a comparação das informações no balancete e também sobre as informações de ganhos e perdas.

A sociedade atual tem que haver garantias salienta Mello (2011) confiança, reflexão, a oferta e a publicidade persuasivas, e se bastam por si mesmas para existir satisfação nas contratações para ambos os lados e como qualquer produto à venda no mercado necessita da oferta e publicidade, com o crédito não é diferente e conta com sua explosão de ofertas e da massiva publicidade sobre o crédito fácil para que estipulem as pessoas a adquirir o mesmo.



Nas empresas para ter a competição no mercado tem a opção de parcelamento de suas compras, ou seja, proporcionam a venda à prazo, com essa maneira mais facilitada para o cliente tende-se a ser sujeito de perdas financeiras relata autor acima.

Crédito atende vários tipos de atividades e necessidades econômicas, sendo assim as pessoas físicas tem como objetivos de financiamento de bens como: imóveis, veículos, reformas, e gastos com educação, saúde e lazer, já para as empresas tem como objetivo de financiamento em compra de matéria-prima, máquinas e equipamentos, ampliar a extensão da fábrica, financiamento do comércio exterior e financiamento a cliente segundo Santos (2000).

### **3. POLÍTICA DE CRÉDITO**

A Política de Crédito para Garcia e Pereira (2010) tem como embasamentos em fatores que minimizem as perdas de uma empresa, as empresas usam estratégias para que haja concessão de crédito, para conhecer com mais detalhes seus clientes, usa-se então uma série de processos para determinar quais clientes que merecem receber o crédito.

Ressalta Sanvicente (1987) que a política de crédito é definida como um conjunto de prazo de crédito, uma seleção de clientes e limites de crédito. Tem como objetivo de dominar todo o ato no processo de crédito. Prazo de crédito trata – se de delimitar de quanto tempo disporá o cliente para efetuar seus pagamentos.

De acordo com Santos (2000), para coletar as informações essenciais para a análise subjetiva que envolve decisões de concessão ou recusa de crédito, para uma decisão tem como base uma experiência adquirida, ou seja, as informações necessárias para a análise da capacidade financeira dos tomadores de crédito são tradicionalmente conhecidas como C's do Crédito. Identifica-se como: Caráter; Capacidade; Capital; Colateral; Condições.

Tem - se como definições dos Cs: Caráter tem como objetivo a análise interna e externa do banco, tendo acesso de pesquisa em relatórios gerenciais de



acompanhamento de risco, em banco de dados de empresas especializadas, referências bancárias e referências comerciais. Capacidade tem como julgamento subjetivo do analista verificar a capacidade financeira do tomador, se tem fonte primária de pagamento. Capital está relacionado com o contrato social da empresa ou de pessoas físicas que são os demonstrativos contábeis e a declaração de imposto de renda, isso para que não ocorra manipulação de omitir suas informações financeiras. Colateral está relacionado com suas riquezas que são bens móveis e imóveis, para a análise de qual a situação em que se encontram os patrimônios, para que possam existir garantias para a concessão do crédito. Condições são as receitas da empresa, há uma atenção nesta informação, pois, uma vez que, dependendo da gravidade do fator sistemático, poderá enfrentar grandes dificuldades para receber os créditos segundo autor acima.

Entretanto, para Gitman (2002) geralmente na análise de crédito dá-se mais importância aos dois primeiros C's.

“De acordo com Gitman (2002 p. 697) Caráter e capacidade, uma vez que eles representam os requisitos fundamentais para concessão de crédito a um solicitante. A consideração para os demais C's, capital, colateral e condições, é importante para a definição do acordo do crédito e tomada de decisão final, a qual depende da experiência e do julgamento do analista”.

Sendo assim, os C's tem por finalidade orientar as análises de crédito dos analistas, sobre dimensões – chaves de capacidade creditícia de um cliente relata autor acima.

### **3. RESULTADOS E DISCUSSÃO**

A Política de crédito para Garcia; Pereira (2010) tem como embasamentos em fatores que minimizem as perdas de uma empresa nas estratégias da concessão do crédito. Entretanto para Sanvicente (1987) a política de crédito é definida como um conjunto de prazo de crédito, uma seleção de clientes e limites de crédito, pois tratase do prazo que o cliente disporá para efetuar seus pagamentos.



Para Santos (2000) para coletar as informações essenciais para a análise subjetiva da capacidade financeira do tomador de crédito, são conhecidas como os C's do crédito, identificam-se: Caráter; Capacidade; Capital; Colateral; Condições. E

Gitman (2002) ressalta que dá-se mais importância aos dois primeiros C's Caráter e

Capacidade, pois representam os requisitos fundamentais para a concessão de crédito e os últimos C's Capital, :Colateral e Condições tem como tomada de decisão final.

## **2. MATERIAL E MÉTODOS**

O presente trabalho foi realizado um processo de revisão bibliográfica. As informações foram coletadas através de artigo científicos, livros, monografias e dissertações, tendo acesso através de pesquisas na internet, em sites de empresas como o SICREDI e BACEN.

A análise e discussão dos dados que foram coletados a partir de recolher as principais atribuições dos temas importantes para entender o tema concessão de crédito.

Contém de início a introdução com a apresentação do tema, que relata sobre o assunto em estudo expõe a problemática a ser pesquisada; justificativa, e a relevância desse trabalho e por fim os objetivos.

## **4. CONCLUSÃO**

A concessão de crédito é baseada nesta premissa através da análise de crédito, que tem por objetivo verificar os riscos das negociações efetuadas entre instituições financeiras e empresa visando à redução de possíveis perdas ocorridas devido à inadimplência dos mesmos.

Tem como objetivo mostrar a importância dos processos de análise de crédito, por métodos qualitativos, foi utilizado como base primária o manual de



concessão de crédito a instituições financeiras e empresas disponibilizados pela organização e também as bibliografias situadas neste estudo.

## 5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, Edgar de. **Risco de Crédito: Principais Riscos do Investidor**. 2015. Disponível em: <[http://edgarabreu.com.br/download-apostilas/CPA10\\_set2015.pdf](http://edgarabreu.com.br/download-apostilas/CPA10_set2015.pdf)>. Acesso em:

BACEN. **Relatórios de Economia Bancária e Crédito**. 2013. Disponível em <[http://www.bcb.gov.br/pec/depep/spread/rebc\\_2013.pdf](http://www.bcb.gov.br/pec/depep/spread/rebc_2013.pdf)>. Acesso em:

DOUAT, João Carlos; GUARITA, Celeste E. I. **Risco de Crédito: Gestão de Risco de Crédito**. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, ano. p. 22.

GARCIA, Bianca Cristine de Souza; PEREIRA, Onivaldo Izidoro. **Política de Crédito: Política de Crédito: uma Análise dos Títulos a Receber da Empresa David Morato – Ltda**. [S.l.: s.n.], 2010.

GITMAN, Lawrence J. **Seleção de Crédito: Princípios de Administração Financeira**. 7. ed. São Paulo: Editora HARBAS, 2002. p. 697

GOMES, Adriano. **Importância do Crédito nas Empresas: Gerenciamento de Crédito e Mensuração do Risco de Vender**. São Paulo: Ed. Malone Ltda, 2003. p. 169.

MAIA, Duane. **A Importância da Análise de Crédito no control e da Inadimplência: um estudo de caso em uma distribuidora de combustíveis Brasileira**. 2012. Monografia (Bacharelado) – Centro Universitário Estadual da Zona Oeste, [S.l.], 2012. p. 12.

MELLO, Flávio Citro Vieira de. A Proteção do Sobre-Endividado no Brasil: à Luz do Direito Comparado a Administração Financeira. **Revista Luso-Brasileira de Direito do Consumo**, Rio de Janeiro, v. 1, n. 2, 2011.

MOREIRA, João. **A história do crédito ao consumidor no Brasil**. [S.l.: s.n.], 2012

CASTRO NETO, José Luís de; SÉRGIO, Renata Sena Gomes. **Análise de Risco de Crédito**. Curitiba: IESDE Brasil, 2009. p. 20.

SANTOS, José Odálio dos. **Linhas de Crédito: análise de Crédito: empresas e pessoas físicas**. São Paulo: Ed. Atlas, 2000. p. 26.

SANVICENTE, Antonio Zoratto. **Risco e Incerteza na Avaliação de Alternativa de Investimento: Administração Financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1987.

SEBRAE. **Concessão de Crédito a Clientes**. Disponível em <[http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/35E5ED16CE3F0A9503256F9E00498E72/\\$File/NT0003068E.pdf](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/35E5ED16CE3F0A9503256F9E00498E72/$File/NT0003068E.pdf)>. Acesso em:

SICREDI. **Relatório de Gerenciamento de Riscos 2010**. Disponível em: <[https://www.sicredi.com.br/html/conheca-o-sicredi/relatorios/arquivos/pdf\\_relatoriode\\_gerenciamento\\_de\\_riscos\\_banco\\_cooperativo\\_sicredi\\_-\\_ano\\_2010.pdf](https://www.sicredi.com.br/html/conheca-o-sicredi/relatorios/arquivos/pdf_relatoriode_gerenciamento_de_riscos_banco_cooperativo_sicredi_-_ano_2010.pdf)>. 2011.



SICREDI. **Gerenciamento de Riscos – Pilar III**. 2015. Disponível em:  
<[https://www.sicredi.com.br/html/conheca-o-sicredi/relatorios/arquivos/gerenciamento-de-riscos---pilar-3-\(1t15\)\\_vf2.pdf](https://www.sicredi.com.br/html/conheca-o-sicredi/relatorios/arquivos/gerenciamento-de-riscos---pilar-3-(1t15)_vf2.pdf)>. Acesso em: