



# **Tópico de Finanças**

## **Decisões Financeiras de Curto Prazo**

### **Assunto 06**

### **Administração de Recebíveis**

**Autores: Valéria Saturnino, Odilon  
Saturnino e Pierre Lucena**



# Objetivos

---

- ☐ Apresentar os fundamentos do crédito
- ☐ Compreender as necessidades de financiamento dos clientes
- ☐ Mensurar e administrar o risco de crédito
- ☐ Insolvência e modelos de avaliação do risco de crédito
- ☐ Explorar as implicações financeiras de diferentes políticas de crédito



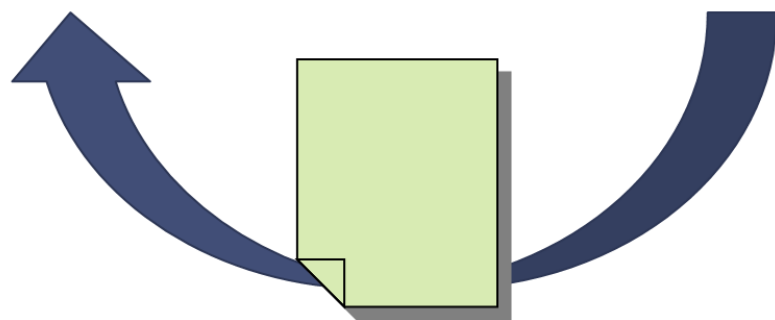
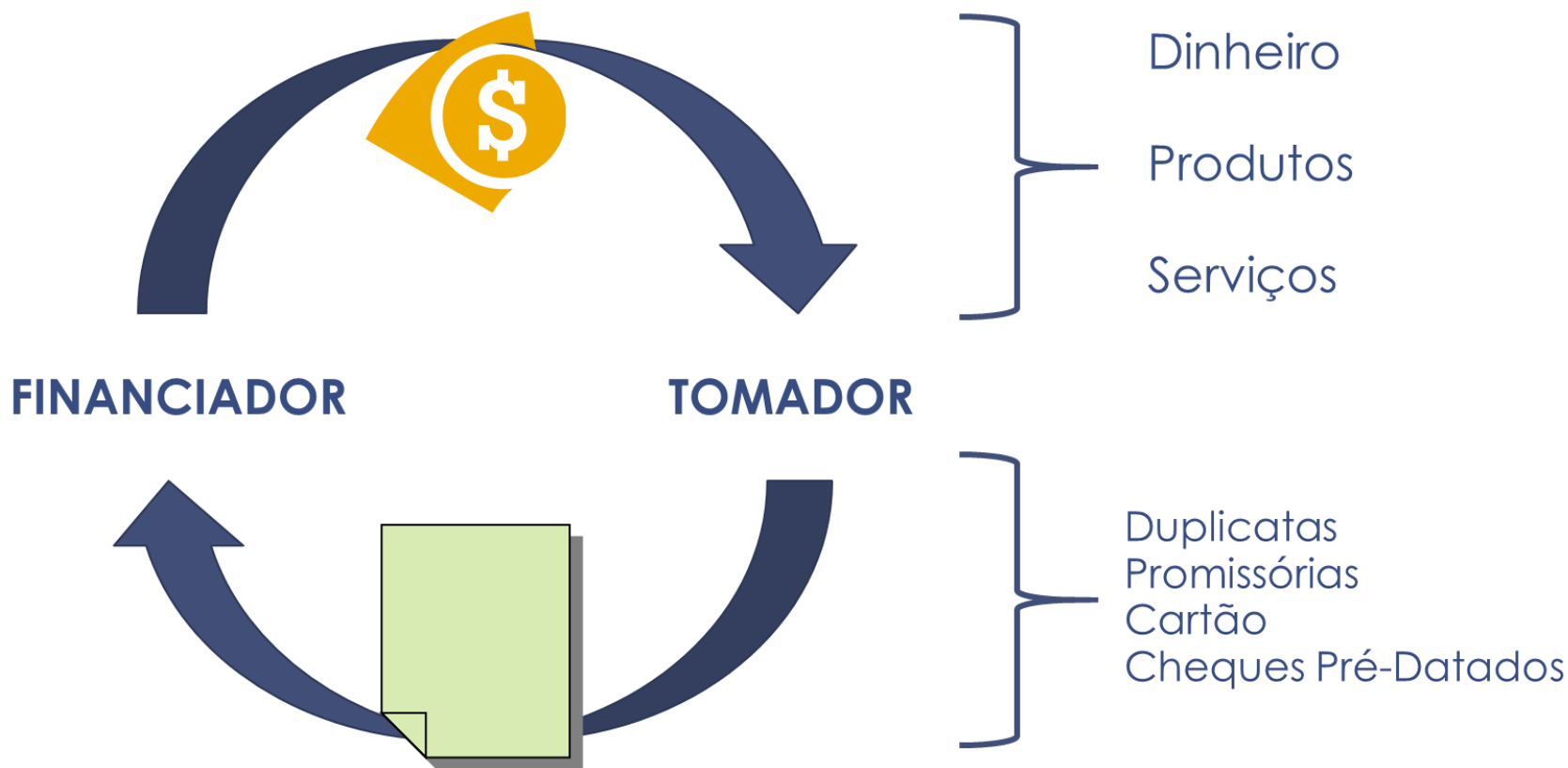
# 1. Crédito

---

- ❑ **Conceito:** Troca de bens presentes pelo compromisso de pagamento futuro.
- ❑ **Razões para as Vendas a Prazo**
  - Diferença de acesso aos mercados
  - Informações ao comprador e ao vendedor
  - Vendas regulares
  - Estratégia de mercado/volume de vendas
  - Impossibilidade tecnológica de vender à vista



# 1.1 Gestão de Recebíveis





## 1.1 Gestão de Recebíveis

- ❑ Investimentos e Despesas quando da Concessão de Crédito

Capital de  
Giro

Estoque

Cobrança

Devedores  
Duvidosos



## 1.2 Origem dos Valores a Receber

### Balanço Patrimonial

Ativo Circulante

Passivo Circulante

Ativo Não Circulante

Passivo Não Circulante

Patrimônio Líquido



## 1.2 Origem dos Valores a Receber

- ❑ Volume de crédito em relação ao ativo entre 15% e 25% do total dos ativos
- ❑ **Gitman:** Em empresas industriais americanas, os recebíveis representam 37% do Ativo Circulante e cerca de 16% do ativo total;
- ❑ **Weston e Brigham:** Empresa típica tem 25% dos seus ativos em recebíveis
- ❑ **Ross:** 17% dos ativos são em Contas a Receber.



## 2. Risco de Crédito

- ❑ **Definição** – Probabilidade de um tomador de crédito não honrar os compromissos financeiros assumidos, que se converte para a empresa em uma probabilidade de perdas em recebíveis
  
- ❑ **Cliente que não cumpre o contrato**
  - Inadimplente
  - Insolvente





## 2. Risco de Crédito

### DIMENSÕES DE ANÁLISE DO RISCO DE CRÉDITO

**QUALIDADE:** análise que indica sinais de possíveis perdas

**QUANTIDADE:** probabilidade do que pode ser potencialmente perdido nas operações de crédito



## 2.1 Análise Qualitativa de Concessão do Crédito

### ❑ Forma Tradicional: Análise dos 6 “C’s” do Crédito

Caráter

Capital

Capacidade

Condição

Colateral

Conglomerados



## 2.1 Análise Qualitativa de Concessão do Crédito

### 1 – Caráter

- ☐ Intenção do cliente em efetuar os pagamentos
- ☐ Exemplos de indicadores: SPC, SERASA, SCI
- ☐ Análise de referências: comerciais, bancárias e pessoais



## 2.1 Análise Qualitativa de Concessão do Crédito

### 2 – Capital

- ☐ Condição econômico-financeira do cliente: condição patrimonial e econômica;
- ☐ Indicadores: posses de ativos fixos, outros bens, etc.



## 2.1 Análise Qualitativa de Concessão do Crédito

### 3 – Capacidade

- ☐ Desempenho econômico e geração de recursos financeiros futuros;
- ☐ Indicadores para empresas: fluxo financeiro; receitas; despesas; e lucro.
- ☐ Indicadores para pessoas físicas: Renda disponível, salário, gastos fixos, comprometimento da renda.



## 2.1 Análise Qualitativa de Concessão do Crédito

### 4 – Condição

- ☐ Eventos externos, macroeconômicos, e sua consequência para o tomador do empréstimo;
- ☐ Indicadores: variáveis econômicas, setoriais e político-sociais.



## 2.1 Análise Qualitativa de Concessão do Crédito

### 5 – Colateral

- ☐ Qualidade das garantias oferecidas: reais, pessoais e *Convenants* (cláusulas condicionantes da gestão).
- ☐ Indicadores: ações de penhor e hipoteca; alienações e processos.



## 2.1 Análise Qualitativa de Concessão do Crédito

### 6 – Conglomerado

- ☐ Pessoa Jurídica: Análise do grupo econômico, análise do balanço consolidado, análise dos acionistas;
- ☐ Pessoa física: análise dos agregados.





## 2.1 Análise Qualitativa de Concessão do Crédito

### Análise Tradicional utilizando os 6 “C’s” do Crédito

- ☐ Dependência de julgamentos individuais
- ☐ Dependência da experiência dos funcionários diretos
- ☐ Avaliação Qualitativa



## 2.2 Análise Quantitativa de Concessão do Crédito

- ☐ **Modelos de pontuação:** modelagem do risco de crédito
- ☐ **Determinação de variáveis relevantes ao processo de crédito:** variáveis do 6 C's e dados históricos
- ☐ Atribuição de notas de desempenho para cada variável e grupo de variáveis
- ☐ Atribuição de pesos para as variáveis e grupos de variáveis



## 2.2 Análise Quantitativa de Concessão do Crédito

- ☐ **Resultado:** *score*, a média ponderada das notas atribuídas ao cliente
- ☐ A partir dos scores obtidos, pode-se: rejeitar o crédito, conceder o crédito, definir limites e prazos
- ☐ Podem existir variações e exceções nos modelos de pontuação
- ☐ Variáveis relevantes e seus pesos são determinadas por análises estatísticas avançadas



## 2.2 Análise Quantitativa de Concessão do Crédito

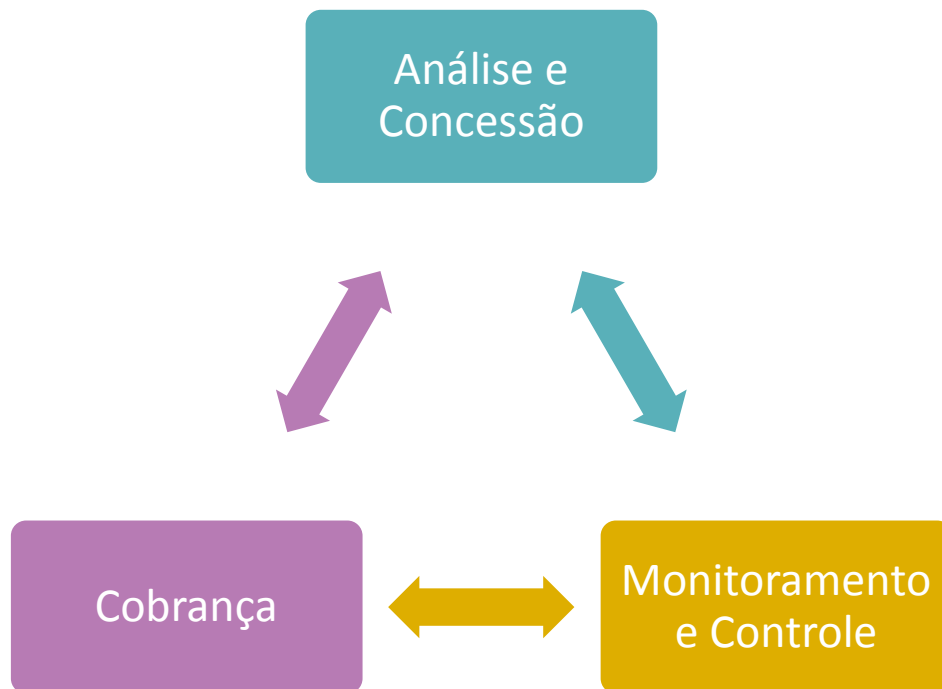
### ☐ Pontuação - Exemplo

ITEM A ANALISAR	PESO	NOTA	PESO X NOTA
Histórico de relacionamento	10%	8,00	0,80
Idade	10%	4,00	0,40
Prazo de financiamento	15%	5,00	0,75
Referências	10%	9,00	0,90
Renda familiar	20%	9,00	1,80
Restritivos no SPC/SERASA	20%	5,00	1,00
Tem dependentes	15%	9,00	1,35
<b>SCORE</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>	<b>7,00</b>



### 3. Política de Crédito

- ❑ Fixa os parâmetros de vendas a prazo
- ❑ **Solicitação de crédito:** pré-análise, análise e cadastro em caso de positivo





### 3. Política de Crédito

Padrão

Prazo

Desconto

Cobrança



## 3.1 Concessão de Desconto

- ☐ Suponha que você é o Diretor financeiro de uma loja de produtos de informática e está estudando a possibilidade de oferecer um desconto na venda de um notebook. O preço atualmente praticado pela loja para um computador com essas configurações é R\$ 3.000,00 e a quantidade mensal vendida é de 50 computadores.
- ☐ A alternativa analisada pelo Diretor é oferecer o desconto de 10% para vender a vista, recebendo, portanto, o valor de R\$ 2.700,00 em cada computador. Ao oferecer esse desconto, estima que a quantidade de vendas passe a ser de 60 computadores por mês. Vale a pena oferecer o desconto?



## 3.1 Concessão de Desconto

Descrição	Atual	Alternativa
Preço	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Desconto	0%	10%
Recebimento	R\$ 3.000,00	R\$ 2.700,00
Quantidade	50	60
Receita	R\$ 150.000,00	R\$ 162.000,00





## 3.2 Alteração da Política de Crédito

- ❑ Considerando o exemplo da loja de produtos de informática acima mencionada, vamos supor que a empresa só realize vendas à vista no momento, oferecendo o desconto de 10% supramencionado aos 60 compradores. A empresa agora está analisando a possibilidade de vender os computadores à prazo, sem o desconto de 10%, pelo prazo de um mês.



## 3.2 Alteração da Política de Crédito

DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO ATUAL	SITUAÇÃO PROPOSTA
<b>Política</b>	Só vende à vista	Passará a dar um prazo de 1 mês
<b>Vendas</b>	60 computadores por mês	80 computadores por mês
<b>Vendas à vista</b>	100%	75%
<b>Vendas a prazo</b>	0%	25%
<b>Preço à vista</b>	R\$ 2.700,00	R\$ 2.700,00
<b>Preço a prazo</b>	-	R\$ 3.000,00
<b>Devedores duvidosos</b>	0%	20%
<b>Custos variáveis</b>	R\$ 1.100,00 por computador	R\$ 1.100,00 por computador
<b>Custos fixos</b>	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00



## 3.2 Alteração da Política de Crédito

### ❑ Passo 01 – Cálculo do Lucro pela DRE

DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO ATUAL	SITUAÇÃO PROPOSTA
<b>1. Receita</b>	R\$ 162.000,00	R\$ 222.000,00
Receita à vista	R\$ 162.000,00	R\$ 162.000,00
Receita a prazo	R\$ 0,00	R\$ 60.000,00
<b>2. (-) Custos Variáveis</b>	(R\$ 66.000,00)	(R\$ 88.000,00)
<b>3. (-) Custos Fixos</b>	(R\$ 50.000,00)	(R\$ 50.000,00)
<b>4. (-) Prov. Devedores Duvidosos</b>	(R\$ 0,00)	(R\$ 12.000,00)
<b>5. Lucro do período</b>	R\$ 46.000,00	R\$ 72.000,00



## 3.2 Alteração da Política de Crédito

- ❑ **Passo 02 – Análise pelo Investimento em Contas a Receber**
  - ❑ O investimento em contas a receber é calculado pelo valor de vendas a prazo no mês (R\$ 60.000,00) multiplicado pela quantidade de meses do prazo (1 mês).
  - ❑  **$ICR = 1 \times R\$ 60.000,00 = R\$ 60.000,00$**

$$Retorno_{CR} = \frac{Lucro\ adicional}{Invest.\ CR} = \frac{26.000,00}{60.000,00} = 43,33\% \text{ a. m.}$$



## 3.2 Alteração da Política de Crédito

### ❑ Passo 03 – Análise pelo Investimento no Caixa

DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO ATUAL	SITUAÇÃO PROPOSTA
<b>1. Receita</b>	R\$ 162.000,00	R\$ 162.000,00
Receita à vista	R\$ 162.000,00	R\$ 162.000,00
<b>2. (-) Custos Variáveis</b>	(R\$ 66.000,00)	(R\$ 88.000,00)
<b>3. (-) Custos Fixos</b>	(R\$ 50.000,00)	(R\$ 50.000,00)
<b>4. Saldo do período</b>	R\$ 46.000,00	R\$ 24.000,00

$$Retorno_{CG} = \frac{\text{Lucro adicional}}{\text{Invest. CG}} = \frac{26.000,00}{22.000,00} = 118,18\% \text{ a. m.}$$



## 3.2 Alteração da Política de Crédito

### ❑ Passo 04 – Abordagem do VPL

$$VPL_0 = \left[ \frac{P_0 Q_0 (1 - b_0)}{(1 + i_0)^c} - C_0 Q_0 \right]$$

$$VPL_1 - VPL_0 > 0$$

$$\left[ \frac{P_1 Q_1 (1 - b_1)}{(1 + i_1)^c} - C_1 Q_1 - CF \right] - \left[ \frac{P_0 Q_0 (1 - b_0)}{(1 + i_0)^c} - C_0 Q_0 - CF \right] > 0$$



## 3.2 Alteração da Política de Crédito

### ❑ Passo 04 – Abordagem do VPL

$$\left[ \frac{2700 \times 60 \times (1 - 0)}{(1 + 0,01)^0} + \frac{3000 \times 20 \times (1 - 0,20)}{(1 + 0,01)^1} - 1100 \times 80 - 50000 \right] - \left[ \frac{2700 \times 60 \times (1 - 0)}{(1 + 0,01)^0} - 1100 \times 60 - 50000 \right] > 0$$

$$VPL = [162000 + 47524,75 - 88000 - 50000] - [162000 - 66000 - 50000] > 0$$

$$VPL = [71.524,75] - [46000] = 25.524,75 > 0$$



# Referências

---

ASSAF NETO, Alexandre. TIBÚRCIO SILVA, César Augusto. **Administração do Capital de Giro**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

GITMAN, Lawrence. J. **Princípios de Administração Financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

KASSAI, J. R.; KASSAI, S. Desvendando o Termômetro de Insolvência de Kanitz. Encontro Nacional da ANPAD. **Anais do Encontro Nacional da ANPAD**. Rio de Janeiro, 1998.

MATIAS, A. B. **Finanças Corporativas de Curto Prazo**. São Paulo: Atlas, 2007.

ROSS, Stephen. **Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 2002.