



ANÁLISE DE CRÉDITO E COBRANÇA: UM ESTUDO DE CASO DE UMA EMPRESA METALÚRGICA

Juliane Fredrich

Profa. Ma. Nicéia Wünsch



INTRODUÇÃO E OBJETIVOS

Um dos pontos que geram incerteza sobre o negócio para muitos gestores de empresa é a inadimplência do seu negócio.

Por isso, este estudo enfoca sua análise na área financeira, tendo como objetivo identificar pontos críticos na análise de crédito e cobrança na Metalúrgica MOR S/A, buscando sugestões de melhorias para a diminuição do índice de inadimplência atual identificados na empresa.

METODOLOGIA

- O referencial ao estudo está baseado na gestão financeira do negócio, com aprofundamento nos itens conceituais da análise de crédito e da inadimplência.
- Utilizou-se a abordagem qualitativa, centrada na análise do estudo de caso.
- Abordagens descritiva, exploratória e bibliográfica.
- Entrevista e comparação para processamento e análise dos dados coletados.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

O crédito abrange vários tipos de atividades e atende múltiplas necessidades econômicas. Ao disponibilizar um crédito, o cedente deve sempre lembrar-se que esta comprando um risco com todos os problemas e benefícios que a transação envolve. Na empresa Mor S/A, pôde-se identificar:

- ✓ Essa análise é feita através do setor de análise de crédito do financeiro e pela direção, que buscam conhecer a vida financeira do cliente, tanto com a Mor S/A, quanto com empresas do mercado. É por ela que o pedido do cliente será ou não liberado.
- ✓ O cliente que é considerado inadimplente, para fins de cálculo, quando possui títulos vencidos há mais de 30 dias. A empresa utiliza uma terceirizada para fazer as cobranças dos inadimplentes.
- ✓ O cálculo de inadimplência é feito pela coordenadora do setor de contas a receber do financeiro. Ela calcula mensalmente esse índice e verifica se ficou dentro da meta ou não.

Constatamos que o setor de análise de crédito do financeiro tem seus padrões bem definidos, indicando todos os passos a serem feitos até a liberação do pedido.

Dentro do ambiente financeiro, a análise de crédito e contas a receber deve trabalhar junto, pois, a partir da concessão do crédito, o setor de cobrança deve monitorar continuamente o comportamento de pagamento do cliente, podendo tomar decisões antecipadas referentes a clientes inadimplentes.

REFERÊNCIAS

FORTES, Jonathas Borges; DEIRO, Luis Francisco Moraes. **Crédito e cobrança**: tudo que sua empresa precisa saber. Porto Alegre: Forma Diagramação, 2011.

TSURU, Sergio Kazuo; CENTA, Sergio Alexandre. **Crédito no varejo para pessoas físicas e jurídicas**. 2 ed.. Curitiba: Ibpex, 2009.

SANTOS, José Odálio dos. **Análise de crédito**: empresas, pessoas físicas, agronegócio e pecuária. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.