

ABRACICON

Publicação Trimestral da Academia
Brasileira de Ciências Contábeis

SABER

Custos na gestão pública: estudo bibliométrico de artigos nacionais publicados no período de 2006 a 2015

Por Xenise Milhomem Brandão Araújo



Academia

Seminário de Gestão e Planejamento foi realizado em Brasília

Exclusiva Abracicon

Análise da Conformidade nas Prestações de Contas Municipais do Tribunal de Contas dos Municípios do Estado do Pará: Um Estudo de Caso

Perfil

Zulmir Ivânio Breda

Mala Direta
Básica
9912396695/2016 DR/BSB
ABRACICON
Correios



Unemat:
engajamento na
defesa do meio
ambiente



Os custos ocultos do crédito comercial

Por Prof. Dr. Stefano Coronella

Tradução Prof. Rodrigo Antonio Chaves da Silva

Resumo

O crédito comercial se reveste de aspectos fundamentais na economia das empresas. As decisões inerentes à sua concessão indicam uma série de importantes efeitos para os custos, que todavia nem sempre são corretamente percebidos pela direção administrativa. Tais custos são de fato "ocultos", no sentido que não ligam diretamente às dilatações de prazo, mas são qualificados como custos "indiretos" e custos "embutidos" em relação aos prazos dados. Fazem parte das primeiras séries os custos ligados aos financiamentos "posteriores", a perda da oportunidade relativas aos investimentos alternativos, a alteração do equilíbrio financeiro da empresa. Entram em uma categoria secundária os custos de natureza administrativa, os

gastos para os procedimentos de sua recuperação, para eventos de risco, para o desconto antecipado de títulos e para a natureza de incremento dos volumes de estoques. Tal qual se possa imaginar, tais tipos de custos são, pois, extremamente numerosos. Todavia o correto conhecimento dos diversos custos gerados pelos aumentos dos prazos de recebimento, e dos empasses na economia empresarial é essencial para garantir uma ocular e adequada gestão de tão importante variável.

1. CONSIDERAÇÕES PRELIMINARES

Em termos gerais, o crédito representa o direito de obter, em um certo prazo, uma determinada soma de dinheiro por parte dos clientes, devedores, entre outros.¹

As categorias mais importantes são, sem dúvida, relativas aos créditos que surgem provenientes de uma ampliação de tempo concedida aos clientes, no lugar de uma negociação à vista (créditos de caráter "comercial"), e por aqueles que formam objeto direto de negociação (créditos de caráter "financeiro")².

Tal distinção é essencial, obstante, os motivos que determinam o seu surgimento são muito diferentes, e, entre vários, qualquer tipo de crédito obriga a uma diferente representação no balanço, além da sujeição aos diversos critérios de gestão.

Portanto, se reconhece em particular os créditos comerciais, sobre os quais sustenta o presente trabalho. Antes de tudo

¹ - Do ponto de vista etimológico, o termo "crédito" deriva do latim "creditum", que quer dizer "coisa confiada". Na sua origem, era portanto estritamente ligado à "coisa", enquanto atualmente assume um significado mais financeiro.

² - A melhor doutrina econômico-empresarial italiana denominou de forma extremamente diversificada estes dois tipos de créditos, também o sentido das distinções é substancialmente idêntico. Zappa fala de um "crédito concedido" e dos "créditos obtidos" (ZAPPA, 1957. p. 519). Onida os distingue os "financiamentos diretos", dos "financiamentos indiretos" (ONIDA, 1951. p. 140). Ferrero separa os créditos que podem ser "objeto de operação" dos créditos que representam a "condição da operação" (FERRERO, 1958. p. 23). Ceccherelli fala de "créditos de funcionamento" e "créditos de financiamento" (CECCHERELLI, 1939. ps. 136-137). Masini distingue os créditos de "contratualização" dos créditos "de empréstimo" (MASINI, 1963. p. 9).

³ - MANGATIA (1983). p. 4.

se deve enfatizar que, em suas naturezas, eles são “espontâneos”, “elásticos” e “rápidos”³.

São “espontâneos”, quando têm relação direta com o montante das transações comerciais e com a extensão das condições de pagamento concedidas. Logo, em consequência do incremento do volume das operações, ou pela extensão do período de crédito, nos quais os diferimentos aumentam automaticamente.

São pois “elásticos”, na disponibilidade financeira que se contrai no tempo, provinda da atividade azielda ordinária, na qual a sua quantidade flutua em função das influências permutativas. Além disso, em correlação com as dívidas comerciais, constitui-se em fatos de elasticidade gerencial, concomitantemente sendo um instrumento para administrar a situação da liquidez, por meio da sincronia das entradas e saídas.

Por fim, têm-se daqueles que são “rápidos”. Isto enquanto salvo raras exceções, ligam-se à compra-venda de bens a breve ciclo de produção (matérias-primas, matérias secundárias, etc., ou mercadorias nas aziendas mercantis), logo caracterizados pela natureza de menores prazos⁴.

Muitos são os fatores que incidem sobre a existência e o tempo da concessão do crédito comercial: esses podem ser subdivididos em duas categorias: exógenos (ou externos) e endógenos (ou internos)⁵.

Os fatores exógenos não são administráveis pela azienda e são ligados, essencialmente, às condições dos clientes ou ao ambiente de referência.

Os fatores endógenos são, ao contrário, originados internamente, na combinação produtiva, logo são volvidos às características estruturais e dinâmicas do organismo aziielda.

Obviamente, a combinação dos fatores internos com aqueles externos conduzirá, conforme o caso, à determinação de diversas propensões à concessão do crédito comercial por parte da azienda.

A concessão do crédito comercial gera uma série de custos por conta da azienda concedente: trata-se, todavia, de custos “ocultos”. Os únicos custos evidentes relativos às dilatações do recebimento são de fato gerados pelos devedores, para os retornos explícitos durante o término da operação⁶, embora pelos credores, à primeira vista, a escolha de conceder mais prazo poderia aparecer economicamente sem efeitos.

Acontece que, em muitos casos, tais componentes agregadores de custo vêm disfarçados quando não se tem adequada informação da sua existência. Por outro lado, a concessão de crédito comercial não é ligada diretamente a nenhum tipo de oneração. Produz, portanto, dificuldades não só para quantificar, porém destacar individualmente tais componentes negativos.

Sobretudo, como se entende, isto cria uma situação extremamente perigosa: as escolhas relativas às concessões de diferimento de recebimento produzem riscos, por assim dizer, assumidos, se oneram sem a adequada percepção dos custos que esses comportam, com todos os efeitos negativos ao equilíbrio econômico da combinação produtiva da empresa.

Em outro aspecto, a correta consideração destes custos permite ao setor administrativo formular uma mais eficaz e consciente “política do crédito comercial”, conseqüentemente, por fazer maior mensuração desses fenômenos cujas escolhas permitem eleger os melhores volumes e prazos, conforme a referência de cada cliente específico.

Vale bem observar que os custos “ocultos” relativos à concessão do crédito comercial podem ser reagrupados substancialmente em duas categorias: indiretos e embutidos⁷. A seguir faremos a ilustração completa desses fenômenos.

2. OS CUSTOS “INDIRETOS” DO CRÉDITO COMERCIAL

2.1. Custos ligados aos “financiamentos posteriores ou derivados”

Com o objetivo de entender a presença de tais custos, é necessário refletir sobre o custo de oportunidade conexo à concessão das dilatações de prazos de recebimento⁸.

Para explicar tal tema, em termos simples, reflete-se sobre o fato que, para relevar estes investimentos, se fazem necessárias fontes de igual montante. Para poder conceder a dilatação, a azienda vendedora é obrigada a recorrer a financiamentos posteriores, evitáveis se a compra-venda fosse contratada à vista⁹.

Com este fundamento, o custo da dilatação concedida tende a coincidir com aquele que tais fontes de financiamentos conseguidas comportam.

4 - O período de diferimento tende a se aproximar daquele ciclo devida do bem objeto da compra-venda. Este é gerado para os “bens de consumo”, nos quais se ressaltam comumente prazos curtos. Todavia, também, nestes casos, podem apresentar exceções, causadas pela sistemática das relações entre clientes e fornecedores que rendem, de fato, carências indeterminadas em virtude da renovação das provisões (Sobre este ponto veja: ARGENZIANO, 1963. p. 446). Além disso, devemos lembrar que no caso particular de negociação de bens, as dilatações de recebimento podem naturalmente se estender.

5 - Para aprofundamentos veja: MERLANI (1956). p. 34 e ss.; FORESTIERI (1975). p. 21 e ss.; DALLOCCIO (2003). p. 23 e ss.

6 - Em todo caso é de fácil compreensão o fenômeno dos lucros implícitos que se embutem nos prazos recebidos. Neste caso o custo do crédito (recebido) é colocado dentro do preço de venda e é indicado por um retorno implícito. Por via de regra, este último, tende a corresponder à existência de um desconto por venda à vista, obviamente conseguido em função da amplitude temporal do prazo dado. Fazemos um exemplo: uma compra-venda prevê o pagamento de 100 euros a 60 dias e um desconto para pagamento à vista igual a 3%. Isto significa que o adiamento a dois meses envolve o pagamento de uma maior soma a título de retorno (implícitos) igual a: $3/(100-3) \times 100 = 3,09$ euros. A taxa efetiva bimestral corresponde portanto a 3,09%. Considerando que um ano é composto de seis períodos de dois meses, calculando a taxa anual composta: $\{(1,03) 6 - 1\} \times 100$. Se obtém uma taxa igual 19,41%. Se o desconto e de 3% fosse obtido por um mês, sua base anual se obteria uma taxa composta absolutamente igual a 42,58%.

7 - Uma outra interessante classificação dos custos de crédito é aquela proposta por Dallochio, a qual distingue entre os custos naturais e os custos patológicos. Por mérito veja: DALLOCCIO (2003). p. 120.

8 - Este ponto é bem dissertado na seguinte obra: FORESTIERI (1975). ps. 49 e ss.

9 - Ressalta-se, oportunamente, Onida: “Necessidades típicas do capital derivam também dos investimentos em créditos (...) É útil recordar que o crédito acordado com os clientes para fornecer bens e serviços exige, além disso, comumente, um emprego de capital contínuo, alterável pela complexa entidade, nas dinâmicas de realizações e novos fornecimentos” (ONIDA, 1968. p. 404.)

O ônus relativo funcional está ligado a três variáveis: o tempo de dilatação, o capital investido na operação e a taxa de rentabilidade aplicada. O crescimento de apenas um desses, exige, portanto, um aumento do relativo custo.

Tais variáveis, porém, nem sempre são determináveis com facilidade e precisão¹⁰.

No entanto, reconhece-se o tempo e esse corresponde ao intervalo decorrido entre a consignação do bem e a prestação do serviço, até a efetiva entrada financeira.

Esse intervalo de prazo vem determinado pelo vendedor e, portanto, de qualquer modo, é notado e administrável. Todavia, o devedor pode atrasar o pagamento: a relação do atraso dos prazos determinados admite, pois, um incremento do custo do crédito a cargo do vendedor. Porquanto, concerne ao capital investido em créditos, dado aos clientes, em uma primeira observação identificá-lo com o montante do crédito concedido com o imposto. Bem se observe, porém, que tal raciocínio é coerente somente em regra de aproximação¹¹.

Procedendo-se à decomposição de tal montante nos seus componentes fundamentais, percebe-se de fato que a formação do crédito concedido é referente não a dois, mas ao menos a quatro diferentes grandezas: os custos variáveis, a quota de custo fixos não especificamente imputadas ao produto, e que, por tal, a azienda teria de considerar a margem esperada sobre a transação e o imposto.

Com estreito rigor, portanto, o capital dado deveria coincidir somente com os custos variáveis e o imposto - que são referentes às somas efetivamente gastas diante do específico fornecimento

- enquanto parece controversa a consideração dos custos fixos, que seriam de qualquer modo mantidos, e da margem esperada sobre a venda, que constitui o resultado econômico de tal investimento.

Enquanto se reconhece de fato a taxa de retorno, a questão é ainda muito mais complexa.

Releva-se primeiramente uma notável variabilidade neste campo, devido à presença de numerosas tipologias de financiamentos, as quais se pode conseguir, e as quais correspondem aos diversos "custos" - que podem ser explícitos ou implícitos - para a utilização relativa.

Para título de exemplo recordam-se os seguintes:

- capitais provenientes do empreendedor ou dos sócios com taxas de "risco";
- capitais disponíveis das reservas de lucros;
- capitais provenientes do empreendedor ou dos sócios a título de "crédito";
- capitais destinados aos empréstimos nas instituições de crédito;
- capitais destinados ao empréstimo no tratamento privado;
- capitais provenientes da colocação de empréstimos compulsórios ou outros instrumentos financeiros (somente para alguns tipos de aziende);
- capitais provindos de reservas de capitais temporários, como fundos específicos e doação de pessoas, fundos para gastos e riscos futuros;
- capitais derivados indiretamente pelo levantamento de dívidas ordinárias.

Seja qual for a fonte, se ela é levantada, conduz à sustentação de um determinado

ônus. Desde o custo nulo conectado aos aportes do empreendedor ou dos sócios, frequentemente também a título de capital de crédito¹², ao custo implícito ligado aos atrasos obtidos, ao custo contratual, aumentado por eventuais onerações acessórias, relativamente aos empréstimos conseguidos no mercado.

Para o fundamental princípio da correlação financiamento-investimento, o passivo que melhor serve a fornecer recursos financeiros ao objetivo de permitir a concessão das dilatações são representados por cobertura de conta corrente ou por outras fontes "rápidas". Neste sentido a taxa de retorno levada em consideração deveria corresponder àquela aplicado a tais tipologias de endividamento.

Trata-se, porém, de uma simplificação, enquanto de tal maneira se tem total conta dos maiores custos de manutenção por efeito da alteração modificada sobre a estrutura financeira aziendale, ponto sobre o qual discursaremos adiante¹³.

2.2. Custos ligados à perda de oportunidade, no sentido econômico, relativos aos investimentos alternativos

Recursos vinculados aos diferimentos de prazos comerciais, o vendedor encerra a possibilidade de fazer outros investimentos. Precisamente a efetuação de um confronto ponderado entre o rendimento dos prazos concedidos aos clientes e outros investimentos alternativos.

Neste propósito igualmente é oportuno refletir sobre algumas circunstâncias fundamentais. Primeiramente, para ser homogêneo, o confronto deveria ser efe-

0 - Sobre este ponto de vista veja: DE VITA (1983). ps. 38-41. Sobre a determinação do custo efetivo do crédito de fornecimento se destaca também: MANGATIA (1983). ps. 20 e ss.

11 - Nota do tradutor: aqui o prof. Coronella fala do I.V.A (Imposto sobre o valor acrescentado) que é o imposto por movimentação de circulação, semelhante o nosso ICMS, para evitar complicações e confusões no que tange a questão tributária, colocamos apenas imposto.

12 - O capital próprio, notavelmente, vem remunerado só eventualmente por conta de ógios. Por outro lado o empreendedor ou os sócios podem renunciar a tal remuneração para favorecer o processo de autofinanciamento aziendale. Além disso, frequentemente se contrasta, sobretudo nas combinações produtivas de dimensões modestas, a presença de empréstimos operados pelos mesmos sem lucro ou mesmo com lucros relevantemente inferiores em relação àqueles de mercado

13 - Igualmente é oportuno destacar que no momento do lucro implícito aplicado sobre as procrastinações, se o relativo rendimento, for superior ao custo da dívida financeira, a concessão de crédito comercial poderia constituir absolutamente para a azienda uma atividade conveniente. Mas não é esta a única variável.

tuado entre os investimentos caracterizados por uma mesma taxa de risco. Dado que, sobre as vendas a crédito se tem uma certa alíquota de risco de insolvência, para homogeneidade, juntariam em consideração investimentos contratados com igual nível de risco, enquanto, como se observa, via de regra, um maior risco corresponde a um maior rendimento.

É necessário, pois, subdividir os créditos em frutíferos e infrutíferos, segundo os quais formariam, aos menos, lucros.

Aqueles frutíferos deveriam, além de ser em posteriormente distinguidos em créditos os quais a taxa contratual é “em regra” igual àquela usada no mercado, e os créditos os quais a taxa contratual, não gera “em regra”, um maior ou menor grau em relação ao de mercado¹⁴.

Definitivamente, os valores creditórios podem reagrupar-se, segundo uma ordem de rendimento crescente, no seguinte modo:

- créditos infrutíferos;
- créditos com utilidade inferior ao de mercado;
- crédito com utilidade igual à de mercado;
- crédito com utilidade superior ao de mercado.

Conforme falado, ter-se-ia o pagamento à vista das relativas somas, que poderiam ser investidas pelo vendedor em investimentos alternativos em taxa corrente de mercado. Nesta derivação que se podem manifestar situações diferenciadas.

A situação “neutra” é representada pela concessão dos créditos com ônus igual ao de mercado. Portanto existe uma substancial “indiferença econômica” das duas

opostas séries de interesses, que, em essência, se anulam.

Nos outros três casos, é evidente, o afastamento, mais ou menos destacado, da ideal situação de equilíbrio.

Especificamente, os créditos com ônus nulo impõem à azienda atender a carência de tempo para poder desembolsá-los, e neste período não geram algum lucro. Existe, portanto, uma “perda de lucro” na mente do vendedor a ser calculado em função da taxa de mercado aplicado aos investimentos alternativos e do período de dilatação (média) concedida.

“ É necessário, pois, subdividir os créditos em frutíferos e infrutíferos, segundo os quais formariam, aos menos, lucros. ”

O caso intermediário entr e os dois precedentes é representado por créditos que englobam retornos implícitos correspondentes a uma taxa inferior em relação àquela de mercado. Também nesta circunstância se originará uma “perda de retorno”, mas em tom menor em relação à precedente, calculável aplicada a diferença negativa entre a taxa implícita e aquela de mercado à quantidade e ao tempo dado.

Para complementar, deve-se expor também o caso no qual a concessão do crédito é favorável, do ponto de vista econômico, para a azienda vendedora.

Isso se manifesta quando a taxa de retorno implícita pelo adiamento resulta superior àquela de mercado. Em tal caso se manifesta, de fato, um “lucro de investimento” que brota pela diferença positiva entre as duas taxas determinadas¹⁵.

Todavia, reforçamos, a concessão do crédito mercantil quase nunca se reconecta a considerações do tipo estritamente econômica, mas vem efetuada por consideração de uma série de variáveis, sobre as quais, entre outras, frequentemente azienda não pode nem mesmo alterar.

2.3. Custos ligados à alteração do equilíbrio financeiro da azienda

As precedentes considerações antes vistas sobre os custos indiretos do crédito, válidas do ponto de vista formal, são incompletas, no momento em que ultrapassam o aspecto global da gestão financeira da combinação produtiva do patrimônio.

Também até o momento, se compara uma perfeita e sincrônica variação das dívidas destinadas a “financiar” a concessão do crédito comercial. Então, se as relativas taxas fossem exatamente “normais”, dever-se-ia de fato ainda refletir sobre o efeito produzido pela consequente modificação da estrutura financeira aziendal¹⁶. Para explicar completamente tal fenômeno recorremos a uma exemplificação elementar. Hipotetizamos que uma azienda apresente uma situação financeira “ótima”. Destaca-se que isto exige que o custo médio complexo do capital dado à empresa esteja ao nível mínimo.

Dada a circunstância requerida, acontece que a escolha da azienda de conceder uma dilatação do pagamento a um cliente requiera uma alteração de tal equí-

14 - Neste setor, por taxa de mercado, se entende a remuneração dos investimentos alternativos (de igual grau de risco) em respeito à concessão de créditos comerciais.

15 - As considerações aqui expostas em mérito de tratamento dos créditos em função de seus diferentes ônus, estivarem, com as oportunas integrações e modificações de caso, entendidas por CARAMIELLO (1993), ps. 103 e ss.

16 - Em mérito veja: FORESTIERI (1975), p. 50.

brio, portanto inevitável incremento de custos dos financiamentos. E tal prejuízo será tanto maior, quanto mais a situação financeira fique deteriorada devido à concessão de maior prazo.

Por evidência, trata-se de uma situação ideal; dificilmente se deparará com ela na realidade operacional, pela qual as reflexões formuladas tendem a perder significado conforme o caso, em que a azienda se distância do exigido ponto de equilíbrio. É todavia indicativa, mas, nos permita manifestar a presença de um custo invisível que uma combinação produtiva pode manter para alimentar a concessão do crédito mercantil¹⁷.

3. OS CUSTOS “EMBUTIDOS” NO CRÉDITO COMERCIAL

3.1 Maiores custos de natureza administrativa

A concessão de crédito provoca maiores custos de caráter administrativo (relativos à estrutura, utensílios, pessoal, material de consumo, etc) que a combinação produtiva deve sustentar para garantir o cuidado, a coordenação e o controle dos prazos concedidos¹⁸.

Em princípio, portanto, o montante dos custos de administração entrariam no fluxo das seguintes variáveis: o número de clientes para gerar, os tipos, a quantidade das transações que intervêm mediamente com cada cliente, a frequência dos casos, as insolvências, as cobranças e contenções.

Na prática, todavia, depara-se frequentemente com uma substancial independência de tais custos em relação ao montante

unitário dos créditos, e em relação ao número dos clientes fiéis.

Na maior parte dos casos, de fato (pensa-se nas estruturas, aos instrumentos, no pessoal, etc.), estes dispêndios assumem uma configuração “de salto”¹⁹ ou seja, ligada ao suprimento de determinados volumes dos maiores prazos, exige-se “um grau escalar” de custo, portanto um incremento de gastos conectado a sua gestão.

Na hipótese mais desfavorável, o incremento do volume dos créditos concedidos poderia render-se necessária preparação de um negócio específico ou suplementar em relação àqueles já realizados, com amparo de instrumentos adequados e pessoal qualificado.

Nesse sentido, igualmente, para que se possa evitar investimentos do tipo estrutural, poder-se-ia de fato requerer o levantamento de pessoal, os quais possam se ocupar especificamente de tal problema, isto é, que apoiem àqueles do mesmo setor²⁰. Sobre este caminho, portanto, a azienda não conviria a conceder prazos além de um determinado limite, sob pena de criação de custos futuros.

Mas, o que se quer ressaltar novamente é que as motivações não são apenas econômicas que impelem uma azienda a tomar tais decisões.

3.2. Custos ligados às indagações para mensurar a fidelidade da clientela

A mensuração da fidelidade da clientela pode ser ligada a organismos externos, nos quais o relativo custo será representado por uma perda “evidente”, inserida

na parte econômica, ou seja, deverá ser gerida internamente.

Nesta última circunstância a azienda pode recorrer a diversas metodologias de pesquisa, as quais são mais ou menos onerosas em função da sua complexidade²¹.

Por outro lado, deve-se sublinhar, em sede de princípio, que nem sempre existirá correlação direta entre o custo e a segurança dos resultados obtidos, porque não raramente tais instrumentos podem conduzir a conclusões esdruxulas.

Em todo o caso, a sua difusão diante dos operadores é bastante limitada: sobretudo as metodologias mais sofisticadas (e portanto caras) são de fato aplicadas nos “grandes financiadores” como bancos, sociedades financeiras, agências de rating, etc.

Na maior parte das aziende, portanto, funciona muito mais a sensibilidade do empreendedor/administrador, ou, além disso, as técnicas mais simples como as “análises gerais”.

Dada a impossibilidade de fornecer resultados inequívocos é adequado ressaltar o custo de oportunidade, como recurso às metodologias/serviços mais refinados, que podem, pois, convergir somente para volumes de créditos extremamente elevados²².

3.3. Custos ligados ao procedimento de recuperação de créditos

No caso dos créditos de difícil recuperação, é útil manter o dispêndio para dirigir os procedimentos de recuperação das importâncias devidas consistindo essencialmente em pedidos de processos legais.

7 - Ocupa-se, de tais reflexões, sem dúvida orientadoras; de qualquer modo necessitam elas de posteriores aprofundamentos quando a equação financeira azidial é muito complexa, e subentende uma série de relações com outras dinâmicas e variáveis, cujos efeitos são extremamente difíceis de mensurar. Para aprofundamento sobre argumento veja: AMADUZZI (1953). ps. 178 e ss.; GIANNESI (1982a), ps. 13 e ss. É útil consultar simplesmente: FERRERO (1981). ps. 27 e ss.

18 - Por este motivo, muitas empresas preferem confiar a terceiros – ao encargo de sociedades de factoring – a gestão dos créditos comerciais, entre outros motivos o de substituir tais custos “embutidos” com gastos explícitos concedidos ao serviço recebido. O serviço pode limitar-se ao simples recebimento (“maturity factoring”) ou mesmo prever também o desconto de uma parte do montante (“conventional factoring”). Neste último caso se pode além disso fazer recursos pelo factoring “após liquidação”, cujas aziende cedentes transferem o risco de insolvência sobre a sociedade de factoring, a qual renuncia a ação de compensação seguida da eventual inadimplência do devedor. Porém, obviamente, os custos de gestão do serviço crescem, talvez relevantemente. Para aprofundamento dos diversos tipos de componentes de custo que venham debitados pela sociedade de factoring, para o serviço prestado (custo de instrução, comissão de factoring e de “plusfactoring”, custos de “handing”, taxas, custos para a recuperação das informações, etc.), se aconselha consultar: CORONELLA (2003). ps. 163-164.

19 - Por custos “fixos”, enfatiza-se, que se entendem aqueles custos que não variam com a variação da produção. Por custo “de escala” ou “a saltos”, também como sprungkasten (caixa de salto) se entendem o contrário “aqueles (...) custos que têm a propriedade de ser, em determinados limites, independentes do grau da atividade e de se elevarem além desses, uma “escala” até relacionar um novo limite superior o qual permanecem fixos para um certo intervalo de tempo” (GIANNESI, 1982b. p. 20). Tal configuração de custo foi ilustrada primeiramente por Schmalenbach. Em menção veja: SCHMALENBACH (1956). ps. 57-59.

20 - Uma alternativa, não muito rara, é representada pela substituição do programa para controle eletrônico de gestão dos clientes, utilizando um muito mais sofisticado, ou mesmo a sua implementação caso a empresa seja desprovida dele.

21 - Os modelos de previsão das insolvências podem ser distintos dos modelos “teóricos” e modelos “empíricos”. Somente estes últimos têm tido uma aplicação concreta e podem ser subdividir em modelos tradicionais simples (análises gerais, técnicas de pontuação), modelos tradicionais complexos (análise de balanços por índices), modelos tradicionais evoluídos (análise unilateral, multivariada, técnica dos principais componentes), modelos evoluídos (análise RPA – Recursive Partitioning algorithm (algoritmo de decomposição repetitiva), neurais, algoritmos, genéticas, focais). Para algumas reflexões de tais argumentos leia: CORONELLA (2009). ps. 503 e ss.

22 - O pensamento de Ferrero específica, justamente, sobre o custo de informação: “(...) deve obviamente ser relevado ao valor da ordem (para os novos clientes), e/ou para a “cifra do negócio”, reunindo no ano com os clientes singulares (trata-se de clientela “nova” além daquela “de costume”). Por outro ângulo “economias imprudentes” nos aludidos gastos podem se traduzir em mais custosos “dispêndios dos créditos” (FERRERO, 1981. p. 332).

Também, neste caso, tal atividade pode ser terceirizada²³ – e pois comportar um custo explícito – ou mesmo ser gerida internamente; neste caso, exigirá custos ligados ao pessoal, ao investimento das estruturas e às conexões materiais.

As operações para evoluir o recebimento, ou as relativas ações para recuperar os créditos, são diferentes de acordo com o grau de sua “maturação” que estão “em atraso” e podem, portanto, guiar-se segundo um esquema de “danos” crescente em operações de “gestão de cobrança”, operações “pré-litígio”, e operações de “litígio”.

3.4 Custos por perdas ligadas a determinadas ocasiões de riscos

Trata-se de custos (perdas) conexos, em primeiro lugar, à concretização de alguns riscos intrínsecos à concessão do crédito comercial e, em particular, à insolvência total ou parcial, portanto, à incapacidade de recebimento por parte do devedor.

Vale observar, todavia, que o recebimento só “parcial” das quantias (e portanto às relativas perdas) pode também não ser imputável exclusivamente à impossibilidade de fazer frente ao próprio investimentos por parte do adquirente.

Destarte, pode subsistir um acordo entre as partes que conduzem a uma contração parcial (então, ligado a descontos, abonos, prêmios e outros congêneres).

Mas custos exatamente análogos a estes podem gerar-se diante de comportamentos anormais por parte dos clientes quando apropriam, arbitrariamente, das somas, talvez modestas, a títulos de abonos, descontos e arredondamentos.

Além disso, um recebimento parcial se pode comparar na presença de créditos



avaliados em moeda estrangeira em relação à natural oscilação das relações dos valores de divisa nacional e aqueles expressos no crédito. Especificamente, pode efetuar-se uma menor entrada financeira seguida de uma “perda de câmbio”, na hora que a moeda, na qual é expressa, sofra uma depreciação em respeito à moeda nacional.

A diferença do atraso no pagamento, suporta a manutenção de alguns gastos inerentes ao financiamento por maior prazo. Ademais a falta ou parcialidade da entrada financeira incide por outro lado, além de impactos sobre o réditio, também sobre o patrimônio, com efeitos depreciativos para uma importância igual àquele do não pagamento.

Com particular referência aos casos da insolvência de toda espécie, recorda-se que a azienda pode se garantir contra tais eventualidades estipulando expressamente apólices seguradoras – que comportam a situação de um custo explícito – ou mesmo mediante as formas de autoproteção. Estas podem ser tipo genérica, ou seja, feitas mediante guardas de lucros líquidos a reserva, igualmente do tipo específico, aquelas que efetuariam acantonamentos próprios a fundos de risco.

Neste último caso, produz-se um outro tipo de custo explícito – mas de caráter “não monetário” – ligado à perda do valor que sobre os créditos vem sendo utilizada sistematicamente conforme cada exercício administrativo para ter conta da presumida não cobrança de seu montante²⁴.

Além disso não deve ser transportado posterior custo que a azienda teria no momento que devesse recorrer a um financiamento para acobertar suas necessidades gerais por conta do atraso do recebimento de crédito. Nesta circunstância se manifesta um verdadeiro e próprio “suprimento de lucros”, obviamente passivos, por conta da azienda.

Enfim, vale a pena evidenciar que todos os custos/perdas lembrados ligados à insolvência total ou parcial do atraso nas entradas financeiras vêm quando azienda tenha transferido os relativos créditos a uma sociedade *factoring* com a cláusula “após o pagamento”. Nesta circunstância, de fato, toda perda está a cargo da sociedade de *factoring*, e a azienda cedente “transforma” os custos ligados a tais eventos de risco, em um gasto certo e determinado, representado pelas comissões à entidade de *factoring*.

3.5 Custos ligados à realização antecipada dos créditos

A azienda pode decidir, por diversos motivos, em descontar antecipadamente os próprios créditos comerciais. Isto pode ocorrer mediante diversas formas técnicas, conforme os créditos sejam “simples”, ligados a entradas bancárias ou garantidas por câmbios: em todo caso a azienda virá antecipada por uma soma líquida dos lucros no desconto. Talvez a realização antecipada possa ser concordada também com os clientes os quais, diante disto, usufruiriam de um desconto no devido preço²⁴.

23 - No caso de transferência de crédito a uma sociedade de *factoring* tal serviço é mantido pela mesma.
24 - Para aprofundamentos veja: FERRERO (1981), ps. 335-336 e CORONELLA (2003), ps. 159 e ss.

Logo, recorrendo a uma destas soluções, é lógico que se deverão sustentar os custos induzidos pela operação de descontagem para obter a disponibilidade imediata pela relativa liquidez.

Por outro lado, deve-se destacar que a escolha de tal matiz não pode ser medida em relação à problemática (e ao custo) dos financiamentos posteriores (veja parágrafo 2.1). Neste ponto de vista, a realização antecipada do crédito poderia totalmente suscitar algumas “economias”, compreendendo o grau de necessidade, e o relativo custo dos “financiamentos posteriores”, em consequência do que as entradas antecipadas podem se reduzir. Em nível de princípio, portanto, se o custo suportado para a extinção antecipada é inferior àquele que estaria nos financiamentos ulteriores, a extinção e o contextual reembolso dos financiamentos derivados teriam totais efeitos positivos sobre a economia aziendale. Todavia, trata-se de um raciocínio válido só em linha teórica. De regra, não é interessante rapidamente proceder ao desembolsos dos financiamentos obtidos, os quais tendem a se mostrar, segundo as suas características, em prazos mais ou menos rígidos.

3.6 Custos ligados ao incremento dos volumes de estoques

Em uma azienda “comum” os diferimentos de pagamento, sobretudo, se retêm a melhorias, em respeito àquelas praticadas pela concorrência; implicam frequentemente um incremento dos volumes de estoques, portanto, relativos custos de gestão.

Bem se observa que se trata de um custo menos apreciável do que os anteriores, embora bastante recorrentes. Por outro lado, a concessão de crédito via de norma favorece ao incremento das vendas, o qual, por sua vez, conduz a um acrés-

cimo do volume da reserva que permita a satisfazer melhor a questão da inclusão pertinente às dilatações de prazo de recebimento.

4. Considerações conclusivas

A concepção do crédito comercial bem evidenciado destaca o surgimento de inúmeros custos ocultos por conta do concedente, de caráter indireto e embutido:

As relativas escolhas não pode porém embasar-se somente sobre considerações do tipo econômico.

Em realidade, cada azienda, dentro do possível, pode ter mais ou menos concebível uma “política” de crédito comercial - estabelecer, isto é, um conjunto de critérios gerais a serem seguidos em via de regra das relações com a clientela.

Entre estes o dado econômico representa apenas uma das variáveis a serem consideradas, e, não menos importante, esse vem frequentemente sacrificado por agregações de outras finalidades prioritárias.

Sem dúvida, as decisões relativas à concessão de crédito geram uma série de efeitos seja de caráter “direto” ou “indireto”.

Os primeiros constituem à consequência direta e imediata das escolhas realizadas pela direção aziendale. Ademais, algumas das quais muito importantes, produzem-se indiretamente – e talvez inconscientemente – agindo sobre as variáveis das dilatações de prazo.

Os efeitos “diretos” vão corroborados da variação do volume dos créditos comerciais, o que exige como consequência também, uma modificação qualitativa do capital circulante.

Os efeitos “indiretos” ou “imediatos” se reconectam, ao contrário, à mudança no volume do faturamento – o qual se reflete sobre a existência dos prazos – no grau do lastro e das dívidas de fornecedores²⁵.

Tal “política”, em via de regra, deve tender à maximização das vendas, à minimização dos vários custos ligados à concessão dos prazos comerciais e, em particular, nas perdas por não recebimento, nos custos de gestão do aludido crédito, e na redução do custo dos investimentos creditícios.

Todavia, como é natural, trata-se de objetivos comumente em contraste entre si, no sentido de conseguir que cada um de-

Figura 1: Custo oculto dos créditos comerciais para o concedente

Custos indiretos	Custos embutidos
Custos ligados aos “financiamentos posteriores” necessários para compensar os maiores “investimentos” (parágrafo 2.1)	Maiores Custos de natureza administrativa (parágrafo 3.1) Custos ligados às tentativas de mensurar a fidelidade da clientela (parágrafo 3.2)
Custos relativos aos custos de oportunidade em sentido econômico, relativos aos investimentos alternativos (parágrafo 2.2)	Custos ligados aos procedimentos de recuperação dos créditos (parágrafo 3.3) Custos por perdas ligados a determinados eventos incertos (parágrafo 3.4)
Custos “invisíveis” ligados à alteração do equilíbrio financeiro da azienda (parágrafo 2.3)	Custos ligados à realização antecipada dos créditos (parágrafo 3.5) Custos ligados ao incremento dos volumes de estoques (parágrafo 3.6)

Fonte: *Elaboração própria.*

les conduza a um distanciamento (o custo e a venda com o prazo).

Por este motivo, as escolhas supra devem ser realizadas em uma ótica ordenada e estudada, de modo a atualizar as diversas exigências, contribuindo favoravelmente para a consecução do equilíbrio econômico imprescindível na dinâmica do tempo.

Alguns objetivos deverão, portanto, ser sacrificados para anuir na finalidade de outros pontos decisivos dessa atividade.

Por evidência, pode-se gerar um incremento do faturamento ampliando-o – quantitativamente e qualitativamente – nos prazos de recebimento.

O volume das vendas tenderá, portanto, vir a crescer devido à ampliação dos prazos dados, então:

- surgirão novos clientes; e
- estimularão, dentro de limites, maiores volumes de compra por parte dos clientes preexistentes.

Além disso, tais efeitos, sem pontos positivos, são quase sempre equilibrados por uma pequena piora da rentabilidade e da situação financeira.

Com o incremento do aumento dos prazos, e sobretudo pelo números dos clientes, haverá uma tendência à manifestação antes de tudo com perdas de cobranças, além do atraso nos recebimentos.

Além disto, existe um acréscimo dos custos pela gestão carteira de clientes.

A carência aumentada dos créditos pode exigir igualmente uma expansão da necessidade financeira, a qual conduz a uma sustentação das despesas para o financiamento daqueles investimentos.

Se essa carência não for adequadamente planejada, pode além disso provocar

graves tensões no âmbito da liquidez, e causar, em definitivo, uma alteração do equilíbrio financeiro empresarial.

Concluindo, agir sobre o aumento dos prazos, a fim de incrementar as vendas para conseguir uma maior rentabilidade, poderia, portanto, causar efeito totalmente oposto àquele que se procura: uma diminuição da vitalidade complexa do sistema patrimonial. Necessário é, porém, operar pelas escolhas que podem simetrizar as diferentes exigências e resultados compatíveis com os diversos objetivos adequadamente descritos.

A dilatação dos prazos dos créditos, por exemplo, não deveria ser indiscriminada, todavia, a privilegiar somente os melhores clientes.

Contudo, concerne que aqueles clientes novos deveriam aceitar exclusivamente os que comprem volumes determinados garantidos pela fidelidade, sem muitos minuciosos questionamentos, que geram muitos custos frequentes e a eles desagradam.

Igualmente, dever-se-ia descartar aquelas políticas que, aceitando um crescimento do faturamento com rarefeitas repercussões nos custos de gestão do crédito e sobre as perdas do não recebimento, conduzem a um investimento financeiro não sustentável no âmbito da combinação produtiva do patrimônio.



Prof. Dr. Stefano Coronella é professor de Economia Aziendale na Universidade "Parthenope" de Nápoles (Italia), onde ensina as matérias de contabilidade geral e história da contabilidade. É diretor da Revista Italiana de Contabilidade e Economia Aziendale ("Rivista italiana di Ragioneria ed Economia Aziendale"), e das colunas de história e notas sobre o passado da Editora Rirea.



Prof. Rodrigo Antonio Chaves da Silva é Contador, professor universitário, analista e perito judicial, ganhador de prêmios de pesquisa científica, imortal da Academia Mineira de Ciências Contábeis, membro da escola do neopatrimonialismo, escritor autor de livros, artigos de contabilidade, e poeta.

REFERÊNCIAS

- AMADUZZI, Aldo (1953). L'azienda nel suo sistema e sull'ordine delle sue rilevazioni. Torino: Utet.
- ARGENZIANO, Riccardo (1963). Il finanziamento delle imprese industriali. Milano: Giuffrè.
- BRUNETTI, Giorgio; OLIVOTTO, Luciano (1992). Il controllo del capitale circolante. Torino: Utet.
- CARAMIELLO, Carlo (1993). La valutazione dell'azienda. Prime riflessioni introduttive. Milano: Giuffrè.
- CECCHERELLI, Alberto (1939). Il linguaggio dei bilanci: formazione e interpretazione dei bilanci commerciali. Con appendice sul trattamento fiscale dei bilanci. Firenze: Le Monnier.
- CORONELLA, Stefano (2003). Il credito commerciale nell'economia dell'azienda. Profili gestionali e di bilancio. Milano: Giuffrè.
- CORONELLA, Stefano (2009). I modelli di previsione delle crisi aziendali: alcune riflessioni, em: "Rivista italiana di Ragioneria ed Economia Aziendale", nº 9-10.
- DALLOCCCHIO, Maurizio (2003). La gestione del credito commerciale e il credit manager. Milano: Egea.
- DE VITA, Ettore (1983). La gestione del credito commerciale. Vendita, amministrazione, finanza. Milano: Etas libri.
- FERRERO, Giovanni (1958). La clientela nell'analisi delle vendite: problemi di valutazione. Milano: Giuffrè.
- FERRERO, Giovanni (1981). Finanza aziendale. Milano: Giuffrè.
- FORESTERI, Giancarlo (1975). Il credito mercantile. Milano: Giuffrè.
- GIANNESSE, Egidio (1982a). L'equazione del fabbisogno di finanziamento nelle aziende di produzione e le possibili vie della sua soluzione. Milano: Giuffrè.
- GIANNESSE, Egidio (1982b). Il "kreislauf" tra costi e prezzi come elemento determinante delle condizioni di equilibrio del sistema d'azienda. Milano: Giuffrè.
- MANGATIA, Deanna (1983). Il Costo del credito indiretto di fornitura. Milano: Giuffrè.
- MASINI, Carlo (1963). La dinamica economica nei sistemi dei valori d'azienda: valutazioni e rivalutazioni. Milano: Giuffrè.
- MERLANI, Carlo (1956). Il credito mercantile. Milano: Giuffrè.