

A PECLD NA DEFINIÇÃO DE METAS ORGANIZACIONAIS E APURAÇÃO DE RESULTADOS: ESTUDO DE CASO EM UMA EMPRESA DO RAMO DE COMBUSTÍVEIS

Evelyn Guimarães Silva¹

Fabiana Lucena Bezerra de Azevedo²

RESUMO

É notória a busca das empresas por políticas de crédito que visam a maximização de receitas, sendo uma dessas políticas a adoção de vendas com prazo. Ocorre que com o aumento das vendas a prazo, aumentasse também o risco de clientes inadimplentes, e, por consequência os números relacionados à Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa (PECLD). O presente trabalho aborda a PECLD como ferramenta para definição de metas organizacionais e apuração de resultados, tendo como cenário uma empresa do ramo de combustíveis. Tem como questão mobilizadora: Como o índice de PECLD afeta a definição das metas organizacionais e apuração de resultados de uma empresa do ramo de combustíveis? O objetivo geral da pesquisa consiste em analisar como este índice é utilizado na definição de metas organizacionais e apuração de resultados. Metodologicamente, trata-se de um estudo de caso com características exploratório-descritivo, na qual utilizou-se de entrevista com posterior análise de discurso. A análise de resultados compõe-se da apresentação dos dados coletados, bem como, análise estatística através de regressão logística quanto aos fatores que levam um título/cliente a ser incluso do critério de PECLD. Nos itens conclusivos da pesquisa, identifica-se que a PECLD na organização se compõe mais do que uma apuração contábil, correspondendo também a canalização de esforços por parte das áreas envolvidas para alavancar os resultados.

Palavras-chave: Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa. Gerenciamento de Resultados. Inadimplência.

¹ Acadêmico do Curso de Pós-graduação em Auditoria e Perícia Contábil do Centro Universitário do Rio Grande do Norte (UNI-RN). E-mail: evelyn.guimaraes@outlook.com.br

² Professora Orientadora do Curso de Pós-graduação em Auditoria e Perícia Contábil do Centro Universitário do Rio Grande do Norte (UNI-RN). E-mail: fabianaazevedo@unirn.edu.br

THE PECLD IN THE DEFINITION OF ORGANIZATIONAL GOALS AND CLEARANCE OF RESULTS: A CASE STUDY IN A FUEL COMPANY

ABSTRACT

It's clear the desire of companies for credit conditions that increase revenues in organizations, such as sales terms with payment deadlines. With the increase in the sales with payment deadlines, it also increased the risk of defaulting customers, and, consequently the numbers related to Allowance for Doubtful Accounts (PECLD). The present work studies the PECLD as a tool for the definition of organizational goals and results, based on a company in the fuels sector. The main research question is: how does the PECLD index affect the definition of organizational goals and results in a fuel company? The general objective of the research is to analyze how this index affects the definition of organizational goals and results calculation in the company in question. Methodologically, this is a case study with exploratory-descriptive characteristics, which used an interview with discourse analysis. The analysis of results consisted of the presentation of interview data, and a statistical analysis of logistic regression evaluating the factors that make a title / client to be included of the criterion of PECLD. At the conclusion of the research, it's identified that the PECLD in the organization consists of more than an accounting calculation, also corresponding to a way of concentrating efforts on the part of the involved areas to leverage the results.

Keywords: Allowance for Doubtful Accounts. Results Management. Late payments.

1 INTRODUÇÃO

Atualmente as empresas estão cada vez mais preocupadas com o estudo das informações geradas pela contabilidade visando auxílio nas tomadas de decisão. Isso porque no contexto organizacional, tal setor é responsável pela mensuração e análise das variações quantitativas e qualitativas ocorridas no patrimônio das entidades. É válido dizer ainda que há fatores externos que vem a influenciar diretamente o alcance das metas de uma organização tais como fatores econômicos, políticos, ambientais, legislativos, dentre outros.

Desde a década de 50, profissionais da área contábil e órgãos reguladores

norte-americanos demonstram atenção quanto ao estabelecimento de procedimentos que visem atingir o maior grau de objetividade na apuração dos resultados das empresas (BISCHOFF; LUSTOSA, 2014).

Nesta linha de pensamento, identifica-se as provisões, definidas por Padoveze (*apud* NEGREIROS, 2013, p. 6) como “uma estimativa de uma provável despesa ou perda”. Ludícibus (2010) explica ainda que a característica básica das provisões é se pautar em fatos já incorridos, possuindo valores estimados e correspondendo a prováveis perdas de valor quando redutoras do ativo.

Dentro deste contexto, identifica-se as Provisões para Devedores Duvidosos (PDD) ou Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD), sendo que, mais recentemente tal conceito adotou nova nomenclatura: Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa (PECLD). Tais perdas são regulamentadas através da resolução nº 2.682 de 1999 do Banco Central do Brasil, e, ainda definidas como uma ferramenta de gerenciamento de resultados visando a apuração mais fidedigna possível daquilo que está previsto para concretização na empresa frente ao recebimento de suas vendas a prazo.

Cabe ressaltar que tal conceito se relaciona com o atual cenário de inadimplência no país. Conforme levantamento realizado pelo Serasa *Experian* divulgado pela Revista Exame (AGÊNCIA..., 2017) “o número de empresas inadimplentes no Brasil chegou a 5,1 milhões em maio, sendo a maior quantidade registrada desde março de 2015”.

Sob essa perspectiva, o presente estudo traz à tona o conceito de PECLD (como uma informação gerada pela contabilidade) frente ao cenário atual de inadimplência no país (como um dos fatores externos impactantes no resultado de uma empresa). Embasado nesses conceitos e tendo como cenário de pesquisa uma empresa do ramo de combustíveis com sede em Natal/RN, o estudo visa responder a seguinte problemática: **Como o índice de PECLD afeta a definição das metas organizacionais e apuração de resultados de uma empresa do ramo de combustíveis?**

O objetivo geral da pesquisa consiste em analisar como este índice afeta a definição de metas organizacionais e apuração de resultados na empresa em referência. Para tanto, faz-se necessário caracterizar os critérios de mensuração, analisar os impactos do índice de PECLD na empresa e realizar levantamento da evolução da PECLD nos últimos 5 anos na referida empresa realizando o comparativo

às metas previamente estabelecidas.

A escolha do tema se justifica mediante o crescente cenário de inadimplência das pessoas jurídicas no Brasil, constatado através de estudos de órgãos como o SPC Brasil e Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL). Segundo indicador desses órgãos apurado em Junho/2017 houve “alta da quantidade de empresas devedoras de 4,05% em junho de 2017, na comparação com o mesmo mês do ano anterior” (CNDL, 2017).

No que concerne à questão social é válido destacar ainda que tal pesquisa visa identificar e analisar os conceitos fundantes do índice de PECLD na companhia, realizando comparação com a bibliografia existente, estudo esse que ainda não foi desenvolvido na organização, e, portanto, tende a contribuir com os resultados apurados.

No âmbito acadêmico ainda é importante dizer que poucas são as pesquisas identificadas quanto à PECLD, e, o presente artigo ao se tratar de um estudo de caso visa unir a fundamentação disponível na literatura com a prática realidade na empresa selecionada.

O presente estudo está organizado em cinco partes. A primeira corresponde a esta introdução, em que estão delimitados os assuntos a serem abordados. A segunda corresponde ao referencial teórico trazendo as abordagens dos diversos autores quanto ao tema, seguido da terceira parte que trata da metodologia utilizada. A quarta diz respeito a análise e discussão dos resultados, finalizando com as considerações finais na quinta parte.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 CONTEXTUALIZAÇÃO E CONCEITO DE PECLD

É sabido que uma das formas utilizadas pelas empresas para alavancar suas vendas ou prestação de serviços correspondem à adoção de políticas de pagamento mais atrativas. Dentre as medidas empregadas, está a concessão de mercadoria ou prestação serviço antes mesmo que se efetue pagamento, na contabilidade sendo registrada como contas a receber ou duplicatas a receber. Fato é que o termo “recebível” diz respeito a todas as reivindicações de dinheiro contra outra personalidade seja esta jurídica, física, comercial, ou quaisquer outras organizações

(WARREN, 2009).

Ainda quanto a classificação contábil, de acordo com Warren (2009) aqueles recebíveis cobrados de um prazo relativamente curto (dentro do exercício vigente) são classificadas no balanço patrimonial como um ativo circulante.

Entretanto, sabe-se que nessa modalidade de comércio há um risco assumido pela entidade em virtude da possibilidade de alguns devedores não liquidarem seus compromissos. Sob essa ótica, Ludícibus (2010) diz que quando comprovada a real impossibilidade do pagamento dos recebíveis pelo devedor, esses podem ser classificados como devedores insolváveis ou incobráveis.

Warren (2009) diz que não há regra para determinar quando um recebível se tornará incobrável. Entretanto, o Conselho Regional de Contabilidade (CRC, 1999) delimita que esse provisionamento pode se pautar:

1. Na análise individual de cada cliente por meio da posição analítica das duplicatas daquele devedor, juntamente com as áreas de crédito e cobrança;
2. Na experiência anterior da empresa com relação à prejuízos reais incorridos em anos anteriores.

Já o IBRACON (*apud* VICENTE, 2001, p. 69) explica que dentre os critérios mais utilizados para definição da PECLD estão “a fixação de uma porcentagem sobre o total das vendas e a segregação das contas a receber por períodos de vencimento, destacando como de difícil recebimento as vencidas há mais de um ciclo operacional”.

Desta forma, uma vez identificada a possibilidade de ocorrência de prejuízo em decorrência de devedores que não liquidam seus compromissos junto a empresa, delimita-se também as Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa (PECLD). De acordo com Ludícibus (2010, p. 199) “a conta de Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa trata de uma estimativa de perda provável, diferentemente de uma perda já totalmente líquida e certa”.

É interessante frisar, conforme disposto pela CVM na portaria nº 578 (1985) as Provisões para Créditos de Liquidação Duvidosa devem “sofrer criteriosa avaliação técnica, não se cingindo a critérios de legislação especial ou tributária ou a quaisquer outros que não ajustem os direitos e créditos ao valor provável de realização”.

Cabe mencionar que os critérios a serem utilizados para classificação de um determinado contas a receber como PECLD devem levar ainda em consideração o ramo da atividade da empresa, uma vez que, com cada nicho de atividade possui

características específicas que impactam diretamente na apuração deste índice e da movimentação de contas a receber de cada empresa.

2.2 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

O campo do presente trabalho restringiu-se à uma empresa do ramo de distribuição de combustíveis situada na cidade do Natal/RN. A mesma possui vinte anos de existência, sendo fruto de fusões de outras companhias, e, atualmente possuindo abrangência de atuação em quase todo território nacional.

Segundo o *website* da empresa a mesma possui por missão fazer parte do dia-a-dia das pessoas, fortalecendo a parceria com clientes e fornecedores e valorizando as características de cada região em que está presente. Sua visão corresponde a “ser reconhecida como a empresa que reinventou a relação com o consumidor”.

É interessante mencionar que a empresa em estudo trabalha no atendimento de dois principais nichos de mercado: o primeiro quanto aos revendedores que possuem contrato de fidelização junto à organização (ditos clientes bandeirados) e o segundo nicho referente àqueles que não possuem contrato de fidelização (clientes não-bandeirados ou consumidores finais, que, podem realizar compras com quaisquer outras distribuidoras).

Sabe-se que aqueles revendedores bandeirados mediante o processo de fidelização, compõem a parcela de clientes que mais se utilizam do faturamento na modalidade a prazo, possuindo metas de volume de compras mensais a serem atingidos junto a companhia e por vezes recebendo investimentos da distribuidora para a abertura de postos. Desta forma, tais clientes passam por uma análise de crédito criteriosa, apresentação de garantias reais para fornecimento de produtos, e, por conseguinte possuem benefício para faturamento na modalidade a prazo (atualmente prazo médio de 5 dias).

Relacionando-se a visão da empresa com os nichos de mercado que a mesma atende, observa-se o quão importante é a análise de risco da distribuidora nos primeiros momentos de sua relação comercial, de forma que, sua atuação mantenha como pilar o atendimento satisfatório do revendedor, contudo sem fragilizar suas perspectivas internas de recebimento/expansão financeira.

2.3 PRINCÍPIOS CONTÁBEIS RELACIONADOS À PECLD

Os princípios da contabilidade correspondem à diretrizes gerais de atuação da profissão frente as organizações. Relacionando esse aspecto com a resolução do CFC n. 750/93, o mesmo ressalta que a essência das transações deve prevalecer sobre os seus aspectos formais. Logo, o reconhecimento da PECLD corresponde a fator determinante para composição fidedigna das demonstrações de uma empresa.

No tocante à PECLD pode-se citar ainda que a mesma se relaciona diretamente com o Princípio Contábil da Competência. À luz ainda do CFC n. 750/93 tal princípio “determina que os efeitos das transações e outros eventos sejam reconhecidos nos períodos a que se referem, independentemente do recebimento ou pagamento” (CFC, 1993). Destarte, pode-se identificar que além da importância do reconhecimento da PECLD pelas organizações, também se faz necessário que a mesma seja reconhecida na sua competência devida.

Sobre este ponto Ludícibus (2010) evidencia que uma vez não pagas as duplicatas a receber resultantes de venda a prazo, deve-se atribuir a perda ao período em que comprovada a insolvabilidade do devedor, e, não ao período em que a respectiva venda foi feita, por exemplo.

Outro princípio em consonância ao índice da PECLD diz respeito ao Princípio da Prudência abordado pelo CFC n. 750/93 por pressupor “o emprego de certo grau de precaução no exercício dos julgamentos necessários às estimativas em certas condições de incerteza, no sentido de que ativos e receitas não sejam superestimados e que passivos e despesas não sejam subestimados” (CFC, 1993).

Este princípio por sua vez, se relaciona à PECLD à medida que por tal índice se tratar de uma provisão, deve-se adotar mecanismos de mensuração mais confiáveis possíveis, ao passo que não exceda e nem se modere demais os valores apresentados.

3 METODOLOGIA

O presente trabalho estudou a utilização do índice de PECLD em uma empresa do ramo de combustíveis, averiguando mais precisamente como tal índice é utilizado na definição de metas e apuração de resultados. Desta forma, caracteriza-se como um estudo de caso explanado por Yin (*apud* GIL, 2010, p. 37) como “o delineamento mais adequado para a investigação de um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto real, onde os limites entre o fenômeno e o contexto não são claramente percebidos”.

Além disso, pode-se dizer que trata de uma pesquisa de cunho exploratório-descritiva. Segundo Zanella (2011, p. 33) a pesquisa exploratória possui “a finalidade de ampliar o conhecimento a respeito de um determinado fenômeno”, enquanto que, a pesquisa descritiva tem por objetivo conhecer a realidade estudada, bem como, descrever suas características e respectivos problemas.

A coleta de dados se deu mediante por meio de revisão bibliográfica dos principais autores que tratam do tema de PECLD, assim como, através de aplicação de entrevista *in loco* com o setor responsável pela apuração dos números correspondentes ao índice.

De acordo com Lakatos e Marconi (*apud* ZANELLA, 2011) corresponde a uma entrevista o encontro entre duas partes a fim de que uma delas colete informações acerca de um assunto predefinido. Neste caso, utilizou-se de entrevista do subtipo aberta, uma vez que se elaborou questões predeterminadas, entretanto com ampla liberdade das respostas (GIL, 2010).

Birochi (2015, p. 126) complementa que em pesquisas qualitativas pode-se utilizar a análise de discurso, a qual tem por objetivo analisar “os sentidos e significados de uma mensagem, na relação entre emissor, receptor e o meio pelo qual a mensagem é transmitida”.

No presente estudo, o universo correspondia à um total de 1.272 funcionários em nível nacional, em que se definiu por amostra apenas o colaborador que possui relação direta com apuração da PECLD, ou seja, tratando-se de uma amostra não-probabilística composta de apenas um entrevistado. Vale caracterizar que a amostragem não-probabilística (classificada também como uma amostra por tipicidade) diz a respeito à dentro do universo (empresa em geral) selecionar amostra que possui maior relação com o tema, podendo representar com propriedade o

assunto abordado (GIL, 2008).

Ainda como metodologia, cabe mencionar a utilização de ferramenta estatística intitulada como regressão logística através do programa software Stata - Data Analysis and Statistical. A mesma visou comparar os bancos de dados de clientes que se encontram em PDD e os que não se encontram, e como cada uma das variáveis afetam a inclusão ou não de um título no critério de PECLD da empresa.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.1 CARACTERIZAÇÃO DA ENTREVISTA E DO ENTREVISTADO

Tendo-se em vista o teor da pesquisa voltado à PECLD, bem como, a classificação da amostra focada na relação do sujeito com tal conceito já foi possível identificar a necessidade de entrevistar o responsável pela apuração do índice da companhia. O foco da entrevista se desenvolveu buscando entender a metodologia utilizada pela organização para apuração do índice, bem como, levantar os conceitos norteadores dessa apuração e os principais agentes impactados/envolvidos para o alcance dos resultados.

O sujeito entrevistado trabalha no setor de cobrança da companhia, sendo responsável por todas as apurações relacionadas ao índice de PECLD desde relatórios de gerenciamento de dados até o processamento das informações no sistema da empresa. Trata-se de pessoa do sexo masculino, casado, 24 anos de idade, e grau de instrução de ensino superior completo na área de administração. Ingressou na empresa há 4 anos através de estágio e hoje atua como Assessor de Cobrança.

A coleta dos dados primários foi realizada via entrevista semi-estruturada realizada no dia 06 de Outubro de 2017 no escritório da organização em Natal/RN. Realizou-se uma entrevista do tipo aberta com a gravação digital dos dados, com tempo total 35 minutos. O discurso coletado foi transcrito que resultou em um total de 4 laudas em fonte Times New Roman, tamanho 12 e espaçamento de 1pt.

4.2 DEFINIÇÃO DE PECLD E CRITÉRIOS DA ORGANIZAÇÃO

No início da entrevista junto ao Assessor de Cobrança procurou-se entender qual a visão que a empresa adota na definição da PECLD e quais os critérios de classificação quanto a um cliente insolvente. É válido mencionar que a empresa ainda adota o termo de PDD internamente, o qual é definido como a própria sigla denota “Provisão para Devedores Duvidosos”. O entrevistado ainda amplia o conceito da seguinte forma:

Consideramos que trata de uma ‘prévia’ de perda. [...] isso ocorre quando temos um vencido em aberto a algum tempo e por esse prazo eu estou estipulando que provavelmente eu irei ‘perder’ esse recebível, então essa seria uma definição mais genérica para PDD.

O assessor inicia o discurso informando que o critério utilizado pela companhia para mensuração do cliente insolvente se dá mediante a análise de cada título vencido separadamente baseando na quantidade de dias em que o mesmo está inadimplente (idade do vencido). Tal apuração é realizada mensalmente no terceiro dia útil do mês, realizando-se comparação entre a data de vencimento de um determinado título *versus* a data fechamento contábil do mês.

É interessante destacar que esse tipo de classificação considerando idade do vencido para Provisão de Créditos de Liquidação Duvidosa vai de encontro à resolução nº 2.682 (art. 9º da Lei nº 4.595) do Banco Central do Brasil (BACEN). Nesta resolução, são determinados os riscos envolvidos no recebimento de contas a receber quando comparadas idades de vencido *versus* probabilidade de perda, conforme demonstra o quadro 1.

Quadro 1 – Classificação de Risco BACEN (idade de vencido)

Nível de Risco	Atraso (dias)	Probabilidade de Perda
AA	Antecipado	0%
A	Em dia	0,5%
B	Atraso entre 15 e 30	1%
C	Atraso entre 31 e 60	3%
D	Atraso entre 61 e 90	10%
E	Atraso entre 91 e 120	30%
F	Atraso entre 121 e 150	50%
G	Atraso entre 151 e 180	70%
H	Atraso superior a 180	100%

Fonte: Elaboração própria com base na Resolução 2.682 do Bacen (1999).

Ainda sob essa perspectiva, cabe mencionar que na empresa a PECLD não é entendida em um critério único, mas sim fracionada entre os conceitos de PDD Contábil e PDD Gerencial, conforme segue abaixo:

- **PDD Gerencial** – Irão compor esse critério todos os recebíveis, independentemente de documentação suporte que comprove sua existência, títulos vencidos acima de 30 dias (ou seja, a partir de 31 dias), contando da data do fechamento mensal. A exemplo, no fechamento de Outubro, irão compor PDD Gerencial todos os títulos com vencimento até 30/09.
- **PDD Contábil** – Também baseia-se no critério da idade do vencido (acima de 30 dias), contudo há uma exceção quanto as negociações comerciais. O título referente a parcelas de negociações comerciais estipulou-se o prazo 180 dias para provisão em PDD Contábil. Como peculiaridade, a partir do momento em que se é provisionada em PDD Contábil de uma parcela de negociação, considera-se para a provisão não apenas o título em específico, mas toda a carteira do cliente composta por vencidos e a vencer, o que é denominado como risco total. Isso porque subentende-se que o cliente inadimplente há mais de 180 dias com um débito já renegociado, provavelmente não irá honrar o pagamento nem dos vencidos, nem dos títulos a vencer.

É válido destacar que não se tratam de conceitos excludentes, de forma que um mesmo título pode estar inserido em PDD Contábil e Gerencial. Ocorre que a PDD Gerencial será utilizada na empresa para definição das metas setoriais, justamente por englobar tudo o que consta como vencido, enquanto que a PDD Contábil volta-se para as demonstrações financeiras apuradas pelo setor de contabilidade.

A PDD Gerencial possui um prazo de apuração menor e abrange todos os títulos, a contábil não abrange, por exemplo, que não estão contabilizados. Possuímos títulos na companhia que só são contabilizados no momento da baixa (regime de caixa), logo não vai estar provisionados na PDD Contábil.

Integrado ao critério de PDD Gerencial, há ainda um conceito relacionado às negociações chamado internamente como Rolagem da Dívida, a qual é definida pelo entrevistado da seguinte forma:

A rolagem compõe os ciclos que eu estou “rolando” um vencido, quando prorrogamos determinado vencido para o futuro. Se possuímos uma previsão de receber um valor em uma data X e passamos a ter uma expectativa de receber em uma outra data futura, então estamos rolando a dívida [...]. Já que estamos falando de dívida, então nada mais justo de inserir esse conceito de rolagem como também um complemento desse indicador de PDD Gerencial para *'performar'* a inadimplência.

A exemplo, se um cliente da companhia possui um total de vencidos de R\$ 100 mil o qual é realizada uma proposta parcelada de pagamento em 10 vezes, compõe-se uma Rolagem da Dívida. Para negociações a empresa se utiliza do Sistema Price de Amortização, cada parcela repactuada pelo cliente possui um valor principal e juros embutidos, sendo que o valor principal na empresa estudada será tido como rolagem da dívida uma vez que se trata de vencidos que já deveriam ter sido recebidos. A rolagem da dívida juntamente com os valores constantes em PDD Gerencial vão compor um indicador que mede a efetividade daquele cenário de negociação, classificando-a como viável ou não.

Acrescenta-se que quaisquer valores uma vez provisionados em PDD, quando negociados ou pagos pelos clientes inadimplentes irão compor o que a empresa denomina como “reversão”, aquilo que por vezes considerou-se como perdido, entretanto através de um plano de ação conseguiu-se reverter.

Ao avaliar os conceitos apresentados pelo entrevistado, nota-se que a organização apresenta sólidos critérios para a apuração do índice de PDD, de forma que, busca-se a integridade das informações e minimização do risco inerentes aos

títulos vencidos.

4.3 DEFINIÇÃO DA META DE PECLD

Mediante os conceitos elencados, sabe-se que a empresa estudada se utiliza do índice de PECLD para análises contábeis, bem como para definição de metas internas a companhia. O entrevistado evidencia que o setor de orçamento é o responsável pela definição dessa meta anualmente, e, a mesma baseia-se em como fatores históricos (análise do apurado das PDDs nos últimos anos) e de mercado, refletindo até onde é aceitável encarar uma possível perda.

Sobre essa perspectiva o entrevistado comenta que a meta para PDD do ano de 2017 foi de 0,120% acima do valor faturado, ou seja, para que tal meta seja alcançada o valor máximo que pode constar em PDD é 0,120% do valor faturado pela companhia. Vale ressaltar que tal parâmetro deve variar de companhia para companhia, uma vez que há uma variação de tipo de atividade, tipo de produto comercializado, pelo giro dos clientes, dentre outros fatores.

Vicente (2001) comenta que algumas organizações utilizam como métodos de apuração da PECLD a aplicação de um percentual sobre vendas, o que correspondia a um método simplista de análise, e, que possuía como agravante igualar o risco de todos os clientes em um mesmo patamar. O autor ainda insere como um dos principais conceitos de apuração da PECLD a avaliação da idade da carteira de contas a receber, uma vez que, este método sim é capaz de segmentar os títulos em faixas de risco.

Logo, no caso da empresa estudada observa-se que a definição da meta baseando-se em um critério (percentual sobre vendas) e a apuração dos resultados em outro (análise da idade de vencido), pode acarretar distorções na análise da empresa.

No interim da entrevista, questionou-se ainda qual a posição observada pela companhia em relação ao orçado versus realizado nos últimos 5 anos, o que é apresentado na tabela abaixo:

Tabela 1 – Percentual de Meta x Realizado

Ano	2012	2013	2014	2015	2016
Meta	0,075%	0,075%	0,075%	0,075%	0,150%
Realizado	0,072%	0,037%	0,129%	0,213%	0,049%
Meta x Realizado	4%	51%	-72%	-184%	67%

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Examinando o quadro, a primeira ponderação surge a partir da variação da meta apenas entre os anos de 2015 e 2016, justificada pelo cenário de crise econômica e política vivenciadas no Brasil nesta época. Conforme artigo de Trevizan (2015), o ano de 2015 foi marcado por ausência de governabilidade no país e aumento considerável da inflação, o que refletiu diretamente na situação financeira das empresas. Conjuntamente é possível identificar que foi no ano de 2015 que a organização em estudo obteve o maior índice de inclusão de valores em PDD (0,213% do faturamento) quando comparado aos demais anos.

Fato é que na amostra apresentada a empresa se mantém por três anos em linha com a meta proposta, e, desta forma ratificando a efetividade de atuação dos agentes para atingimento da mesma.

4.4 PRINCIPAIS AGENTES E ATUAÇÃO PREVENTIVA NA PROVISÃO DA PECLD

Conforme já mencionado, é sabido o que o conceito de PECLD envolve-se diretamente tanto com fatores externos quanto internos a organização em estudo. Ampliando este segundo contexto, na narrativa do entrevistado é possível identificar os principais agentes internos envolvidos quanto a prevenção do aumento deste índice, bem como, de que forma os mesmos atuam para evitar tais provisionamentos.

Segundo o entrevistado, os principais agentes relacionados com à constituição de clientes insolváveis diz respeito a área comercial, sendo esta subdivida no organograma por critério de regionalidade do país, e, desta forma possuindo duas frentes: Diretoria Comercial Sul (DCS) e Diretoria Comercial Norte (DCN). O mesmo ainda complementa que:

Logico que as principais metas da área comercial são relacionadas a venda, aos produtos e as margens, só que todo esse esforço tem que gerar receita. Então uma forma avaliar o resultado do comercial para realmente identificar

se essa venda gerou receita é inserir a PDD também como uma meta para que se obtenha essa conotação. É algo que o comercial tenta buscar devido estar na ponta com o cliente é mais fácil de negociar, mais fácil de atuar para tentar reverter os valores dessas dívidas.

Ainda cabe mencionar que há um rateio quanto a apuração de resultados de cada Diretoria Comercial baseando-se no volume de faturamento *versus* os valores de provisão de PDD. Atualmente a companhia apresenta maior abrangência no território nordestino, e, a DCN compõe média de 65% do faturamento da empresa, enquanto que a DCS representa os demais 35%.

Além da área comercial, pode-se dizer que o resultado obtido de PECLD vem a impactar toda organização no que concerne a Participação nos Lucros (PLR), uma vez que este é um dos índices elencados para composição dos critérios de apuração de resultados, além de impactar diretamente também no *Balanced Scorecard* (BSC) da companhia.

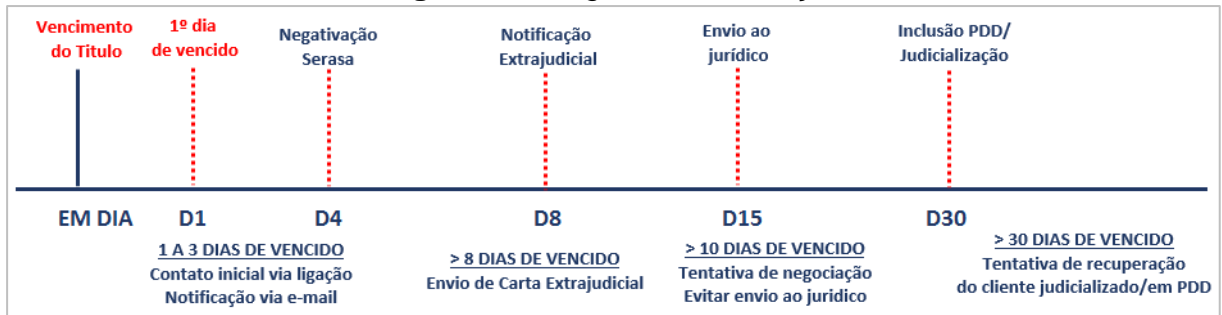
Destarte, observa-se que a PECLD na organização em estudo compõe-se muito além do que um índice contábil, mobilizando diversas áreas da organização em prol de um resultado comum. Sabe-se, entretanto, que sua composição é fruto de atuação conjunta de um tripé composto da área de cobrança (financeiro), a área comercial e a área jurídica (recuperações de créditos judiciais).

De acordo com o assessor entrevistado, há duas formas de minimização deste índice na organização:

- A primeira é a recuperação, um caso que já está dentro da PDD, realizar ações para tentar recuperar esses casos, negociar, dar uma condição de parcelamento e de redução de juros;
- A segunda corresponde a não provisionar, ou seja, não permitir que o vencido atinja o prazo para entrar na PDD, sendo esta uma forma preventiva para que o caso nem seja computado na apuração.

É interessante frisar que a companhia trabalha ainda com um conceito de régua de cobrança (Figura 1 abaixo), intensificando as ações de abordagem junto ao cliente de acordo com a idade de seu vencido e expressividade do valor do débito.

Figura 1 – Régua de Cobrança



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

O entrevistado coloca que as ações de cobrança baseadas em tal régua se inicia no setor de cobrança online (responsável pelo contato diretamente com o cliente, identificando o motivo da inadimplência, auxílio com o envio de boletos e reversão da dívida no curto prazo). Após essa primeira abordagem e a partir do 4º dia de vencido, os títulos são encaminhados para negativação junto ao SERASA, e, a partir do 8º dia são encaminhadas notificações extrajudiciais via telegrama, como uma forma de dar ultimato ao cliente para quitação antes do início do processo judicial. Do 10º ao 15º dia de vencido as documentações inerentes ao débito são reunidas e organizadas para encaminhamento ao setor jurídico e abertura da execução judicial. Aproximadamente no 30º dia de vencido o cliente já se encontra notificado judicialmente a responder pelo débito, inclusive, envolvendo as garantias pelos clientes fornecidas caso haja.

No decorrer de todos esses prazos, continua-se a atuação via cobrança online e via comercial para que não chegue nessas últimas etapas. Assim sendo, observa-se que o alvo primeiro da empresa consiste no recebimento dos vencidos no curto prazo, uma vez que, se entende que quanto menor o tempo de vencido, maior a probabilidade de recebimento.

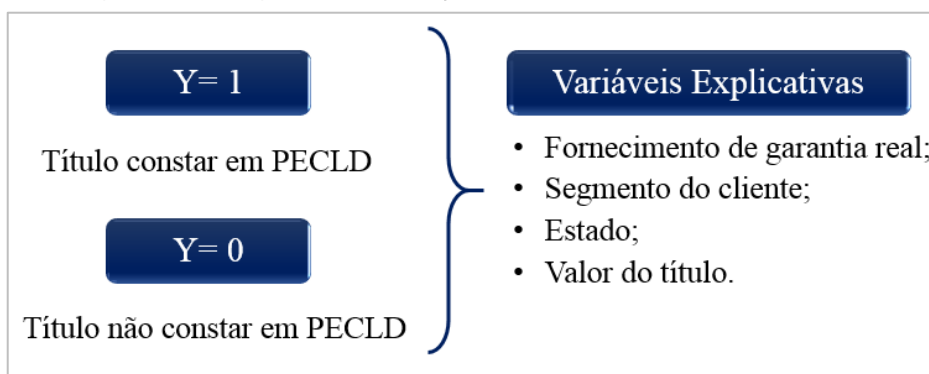
4.5 REGRESSÃO LOGÍSTICA: **análise de ocorrência de PECLD**

Em complemento aos itens do presente estudo, realizou-se levantamento de dados junto à empresa estudada quanto as características dos títulos que compõe o critério de PECLD comparando-os com os títulos que não estão nesse critério. Para tanto, realizou-se composição de dois bancos de dados e elegeu-se o método estatístico de Regressão Logística Binária.

Fávero (2017) explana que a regressão logística binária possui como principal objetivo avaliar a probabilidade de ocorrência de um evento definido como “Y”, em que o mesmo se compõe de forma qualitativa dicotômica (para $Y = 1$ há a ocorrência do evento interesse e para $Y = 0$ para descrever o não-evento), tendo como base o comportamento de variáveis explicativas.

Trazendo tal conceito para aplicabilidade do presente estudo teríamos o seguinte esquema:

Figura 2 – Regressão Logística: definição do evento e das variáveis explicativas



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Uma vez definido o método estatístico, o evento a ser investigado e as variáveis explicativas organizou-se os dados de forma que os mesmos fossem lidos pelo software Stata - Data Analysis and Statistical. O objetivo do levantamento consistia em identificar se as variáveis de fornecimento de garantia real, segmento do cliente na companhia, Estado e valor do título poderiam compor um grau de significância relevante para influenciar a inclusão de determinado título no critério de PDD. Após inserção dos dados no programa Stata, observou-se os seguintes resultados:

Tabela 2 – Regressão Logística: análise de variáveis para inclusão em PDD

Variável	Característica	Razão de Chance	Significância Estatística
Garantia Real	Sim	-1,1224	0,0000
	Bandeira Branca	-1,4382	0,0000
Segmento	Rede	-1,5809	0,0000
	Consumidor Final	-1,6339	0,0000
Estado	RJ	0,9374	0,0000
	SC	0,9179	0,0000
	SP	0,3044	0,0000
	GO	-0,1236	0,0300
	MG	-0,4920	0,0000
Valor título	> ou <	-0,2180	0,0000

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Cabe mencionar que a coluna intitulada como “razão de chance” apresenta os coeficientes que mede a força de ocorrer o evento, ou seja, o questionamento nessa base de dados pauta-se nos seguintes pressupostos:

- 1 Qual a razão de chance do cliente que apresentou garantia real ter seus títulos inclusos em PDD?
- 2 Qual a chance do segmento do cliente influenciar na inclusão de seus títulos em PDD?
- 3 Qual a chance do Estado do cliente influenciar na inclusão de seus títulos em PDD?
- 4 Qual a chance do valor do título influenciar na inclusão de seus títulos em PDD?

Baseando-se nesses pressupostos, bem como, na determinação de que quanto maior o coeficiente na coluna “razão de chance”, maior a probabilidade do evento (inclusão em PDD) ocorrer, observa-se as seguintes conclusões quanto ao método estatístico:

- 1 Clientes que apresentam garantia real possuem menor chance de estar em PDD, o que pode ser justificado por esses clientes que em sua maioria possuem contrato de fidelização, e por conseguinte a inadimplência junto à companhia abrangeria a execução judicial dessa hipoteca/alienação;

- 2 O segmento que possui menor chance de inclusão em PDD são os clientes do segmento “Consumidor Final”, o que pode ser analisado mediante os mesmos não possuem garantia logo, as vendas são realizadas com análise de risco mais criteriosa;
- 3 O Estado com maior chance de incidência de PDD é o Rio de Janeiro em relação aos demais Estados em que a empresa atua;
- 4 Quanto ao valor unitário de cada título, a regressão apresenta que títulos com valores mais expressivos possuem menor chance de entrar em PDD, o que vai de encontro ao pensamento de que os clientes com compras mais expressivas possuem análise de crédito mais criteriosa.

O programa ainda evidenciou a partir da análise de dados que caso a entrada em PDD dependesse apenas das características elencadas, poderia se considerar que o teste estatístico denota confiabilidade de 70,18%.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste artigo investigou-se a relação entre o índice de PECLD com a definição das metas organizacionais e a apuração e resultados considerando como amostra uma empresa do ramo de combustíveis. Para tanto, os objetivos específicos da pesquisa corresponderam à identificação dos critérios de PECLD na organização, bem como, caracterização destes nos últimos 5 anos.

Na análise do discurso junto ao entrevistado, é latente a identificação do índice de PECLD como uma meta organizacional, principalmente no tocante as áreas mais envolvidas nos processos comerciais e de cobrança (o que inclui a área de recuperação de casos judiciais). Identifica-se um conjunto de esforços alicerçados nesse tripé de setores (comercial, cobrança e jurídico) voltados a minimizar os valores advindos de clientes inadimplentes, bem como, evitar que novos clientes sejam inclusos nesse parâmetro. Pode-se falar que a PECLD na organização extrapola a simples apuração contábil de periodicidade mensal, tornando-se um índice de análise da saúde financeira da companhia no quesito de vendas à prazo.

Contudo, é válido mencionar uma sugestão de revisão no que diz respeito à apuração de resultados *versus* a definição da meta de PECLD da companhia. Isso porque no discurso coletado observa-se que a meta adota como parâmetro um

percentual sobre as vendas, enquanto que o critério para inclusão de PECLD advém da idade de vencido de cada título, o que pode trazer distorções quanto a apuração do índice.

Sugere-se como pesquisas futuras a abordagem do tema junto aos agentes que atuam na área comercial, buscando investigar desde as possíveis causas que levam um cliente a entrar na PECLD, até como os mesmos visualizam as metas propostas pela organização quanto ao índice.

REFERÊNCIAS

AGÊNCIA BRASIL. Número de empresas inadimplentes chega a 5,1 milhões no Brasil. **Exame**, 17 jul. 2017. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/negocios/numero-de-empresas-inadimplentes-chega-a-51-milhoes-no-brasil/>> Acesso em: 23 ago. 2017.

BIROCHI, Renê. **Metodologia de estudo e de pesquisa em administração**. Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração / UFSC, 2015. Disponível em: <<https://educapes.capes.gov.br/bitstream/capes/145396/1/PNAP%20-%20Modulo%20Basico%20-%20GP%20-%20Metodologia%20de%20Estudo%20e%20de%20Pesquisa%20em%20Administracao.pdf>>. Acesso em: 09 nov 2017.

BISCHOFF, Lissandra; LUSTOSA, Paulo Roberto Barbosa. PCLD e Suavização de Resultados em Instituições Financeiras no Brasil. **XXXVIII Encontro da ANPAD**. Rio de Janeiro, 2014. Disponível em: <http://www.anpad.org.br/admin/pdf/2014_EnANPAD_FIN1961.pdf> Acesso em: 23 ago. 2017.

BRASIL, Conselho Monetário Nacional. **Resolução 2.682 de 22 de dezembro de 1999**: dispõe sobre critérios de classificação das operações de crédito e regras para constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/normativo.asp?tipo=res&ano=1999&numero=2682>>. Acesso em: 25 set 2017.

COMISSÃO DE VALORES IMOBILIÁRIOS (CVM). Ofício Circular N° 01/00 de 31 de Janeiro de 2000. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/legislacao/oficios-circulares/pte/anexos/ocpte-57885.pdf>>. Acesso em: 3 out. 2017.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DE DIRIGENTES LOJISTAS (CNDL). **Indicador de inadimplência de Pessoas Jurídicas SPC Brasil e CNDL**. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br/wpimprensa/wp-content/uploads/2017/04/An%C3%A1lise-PJ_mar%C3%A7o_2017-1.pdf> Acesso em: 23 ago. 2017.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE (CFC). **Resolução CFC n. 750/93**: sobre os Princípios Fundamentais de Contabilidade. Disponível em: <http://cfc.org.br/sisweb/sre/docs/RES_750.doc>. Acesso em: 3 out. 2017.

CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE (CRC). **Curso básico de auditoria 1: normas e procedimentos**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

FÁVERO, L. P. **Manual de análise de dados**: estatística e modelagem multivariada com Excel®, SPSS® e Stata®. Rio de Janeiro: Elsevier, 2017.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

IUDÍCIBUS, Sergio de (Coord). **Contabilidade introdutória**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

NEGREIROS, Hércules Santos de. **Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD) nas distribuidoras de Energia Elétrica**. 2013. Disponível em: <<https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/127308/000972656.pdf?sequence=1>> Acesso em: 23 ago. 2017.

TREVIZAN, Karina. O que esperar para a economia em 2016?. 2015. **G1 Portal de notícias**. Disponível em: <<http://g1.globo.com/economia/noticia/2015/12/o-que-esperar-para-economia-em-2016.html>> Acesso em: 5 fev. 2018.

VICENTE, E. F. R. **A estimativa do risco na constituição da PDD**. 2001. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-31012002-000545/pt-br.php>>. Acesso em: 3 out. 2017.

WARREN, Carl S. et al. **Fundamentos de contabilidade**: aplicações. São Paulo: Cengage Learning, 2009.

ZANELLA, Liane Carly Hermes. **Metodologia de pesquisa**. Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração/UFSC, 2011.