

# Análise de Crédito e Comercial

- [Objetivo](#)
- [Parametrizações](#)
- [Processos](#)

## Objetivo

O sistema permite a realização de dois tipos de análises sobre a proposta e pedido de venda: [Análise de crédito](#) e [Análise comercial](#).

- **Análise de Crédito:** o sistema pode ser configurado para realizar a **análise de crédito** durante o processamento de propostas e pedidos de venda, bem como reavaliá-la na fase de planejamento da entrega ou faturamento. Quando configurado para "[Análise de Crédito](#)", o sistema avalia o **Risco de crédito do cliente**, considerando, fatores como **limite de crédito, prazo máximo de recebimento, valor mínimo para faturamento**, entre outros. Além disso, permite gerar análises de controle de data de crédito, conclusão cadastral e contas a receber atrasadas.
- **Análise Comercial:** essa análise verifica, durante o processamento de propostas e pedidos de venda, se os valores estão alinhados com a **Margem de contribuição** e a **Margem bruta** definidas pela empresa, ou com o desconto máximo permitido para o vendedor.

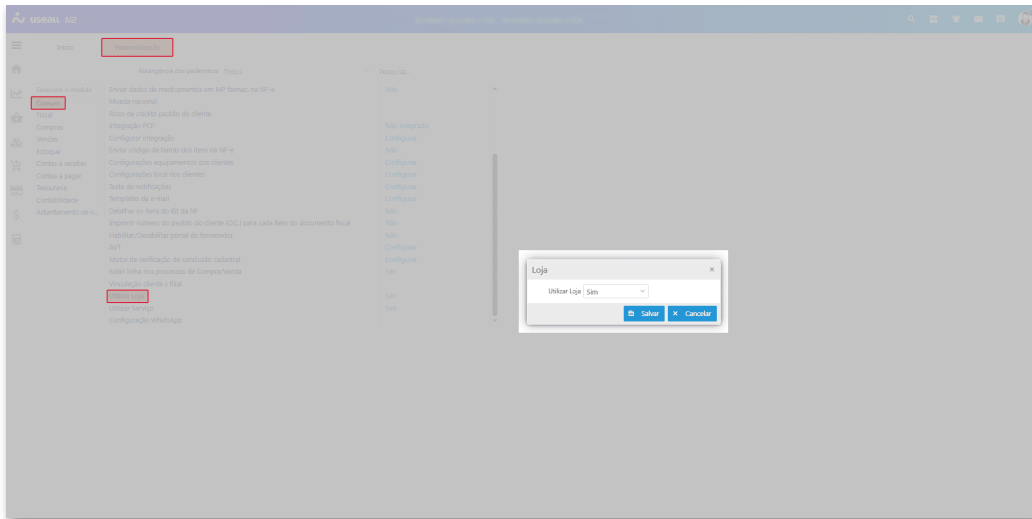
### ✓ Importante

Esses processos são habilitados por empresa.

## Parametrizações

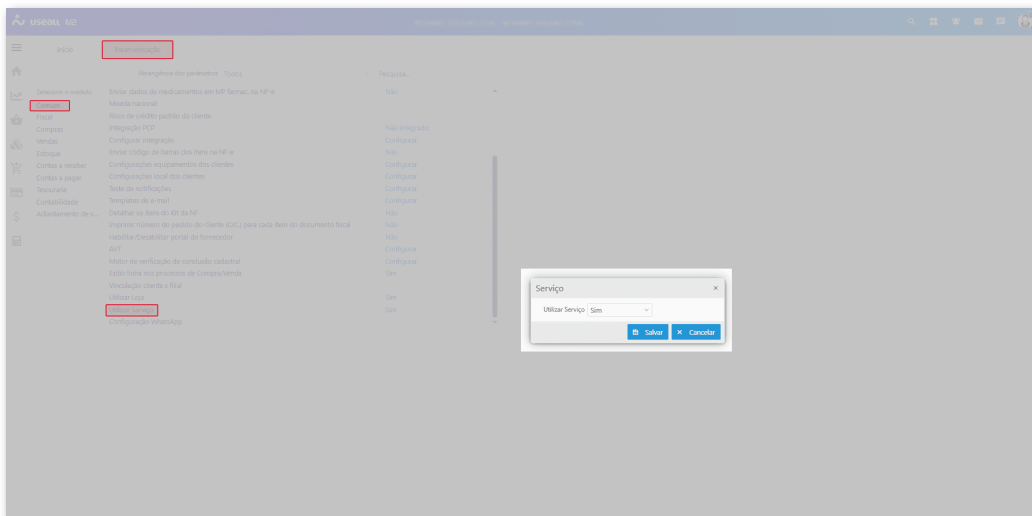
### Utilizar Loja

Para aplicar a funcionalidade do processo, deve-se realizar a parametrização em [Utilizar Loja](#)



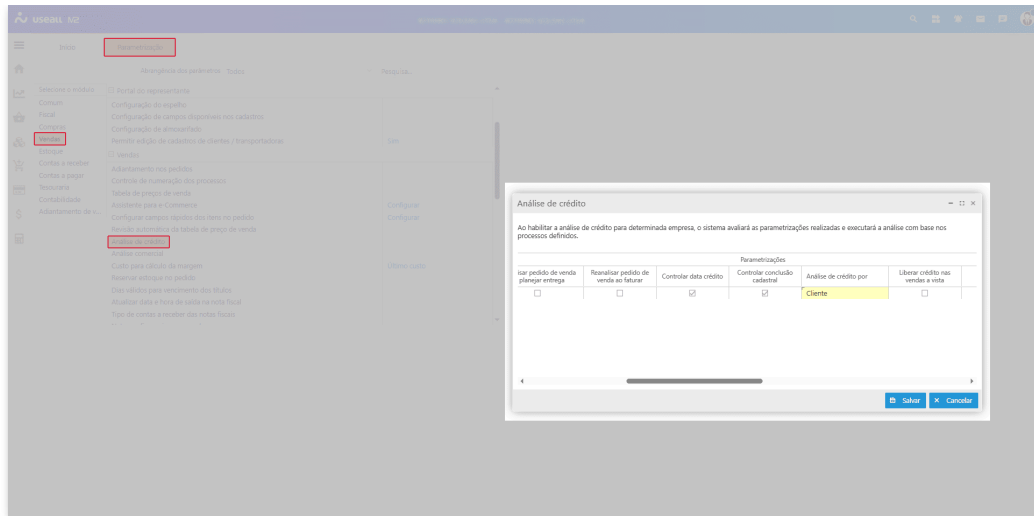
## Utilizar Serviço

Para aplicar a funcionalidade do processo, deve-se realizar a parametrização em **Utilizar Serviço**



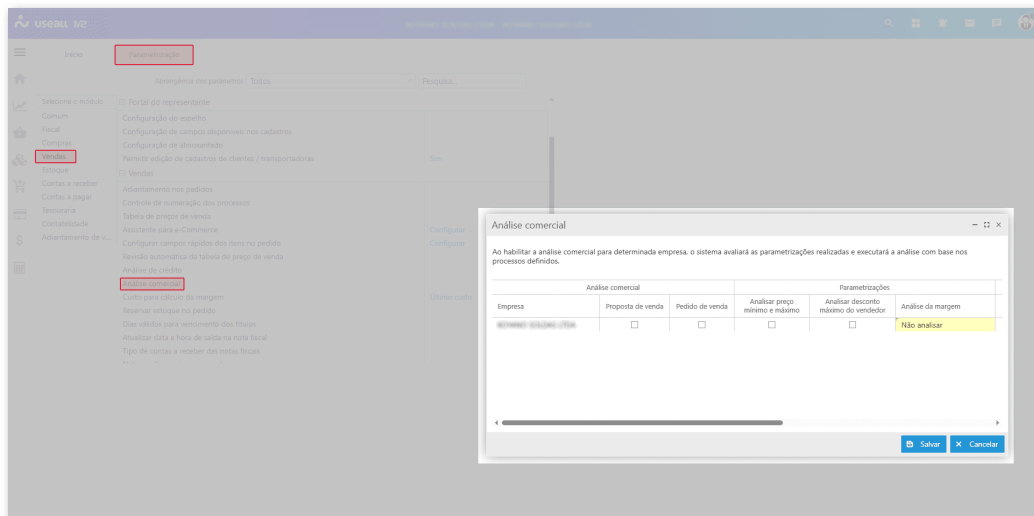
## Análise de crédito

Para aplicar a funcionalidade do processo, deve-se realizar a parametrização em **Análise de Crédito**.



## Análise comercial

Para aplicar a funcionalidade do processo de análise de comercial, deve-se acessar a parametrização **Análise comercial**.



## Processos

### Análise de crédito

#### Análise de crédito na proposta de venda e no pedido de venda

A análise de crédito avalia critérios configurados no cadastro do cliente, além de informações relacionadas a pedidos, contas a receber, adiantamentos e outros registros. A análise é dividida em quatro tipos:

1. [Análise sobre o risco de crédito do cliente;](#)
2. [Análise sobre a data limite para avaliação do crédito do cliente;](#)
3. [Análise sobre o critério de atualização e conclusão cadastral do cliente;](#)
4. [Análise sobre contas a receber e cheques atrasados.](#)

As análises podem ser habilitadas de forma individual ou combinada, conforme a necessidade, sendo necessário marcar a opção **Analisar crédito** na parametrização de análise de crédito, tanto na proposta de venda quanto no pedido de venda.

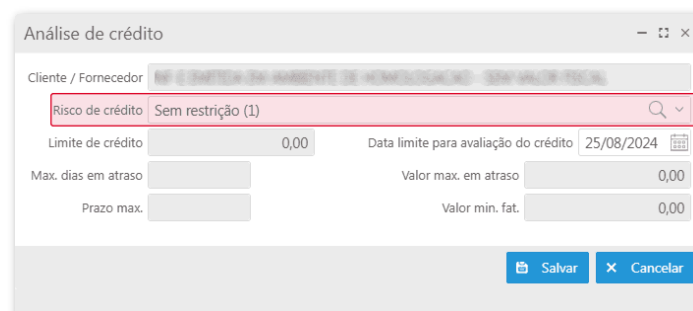
#### Análise sobre o risco de crédito do cliente

##### **Importante**

As informações necessárias para essa análise devem ser configuradas no cadastro do cliente, acessível em: **Início > Vendas > Clientes > Mais opções > Analisar crédito do cliente.**

Ao habilitar o parâmetro **Analisar crédito**, é necessário informar um risco de crédito no cadastro do cliente. Caso contrário, a análise será bloqueada devido à ausência de um risco de crédito informado.

O sistema apresenta os seguintes tipos de liberação de risco de crédito: **Sem restrição, Sob Avaliação e Não liberado.**



Análise de crédito

Cliente / Fornecedor

Risco de crédito

Limite de crédito  Data limite para avaliação do crédito

Max. dias em atraso  Valor max. em atraso

Prazo max.  Valor min. fat.

- **Sem restrição:** nesta opção, o sistema libera o crédito sem avaliar os critérios de risco.

- **Sob avaliação:** analisa os critérios **Limite de crédito**, **Máx. dias em atraso**, **Prazo máximo**, **Valor máximo em atraso** e **Valor mínimo para faturamento**, para posterior avaliação e decisão pelo setor responsável.

A análise dos campos **Máx. dias em atraso** e **Valor max. em atraso**, ocorre somente quando o parâmetro **Contas a receber e cheques atrasados** estiver configurado na parametrização **Analisar crédito no pedido de venda**.

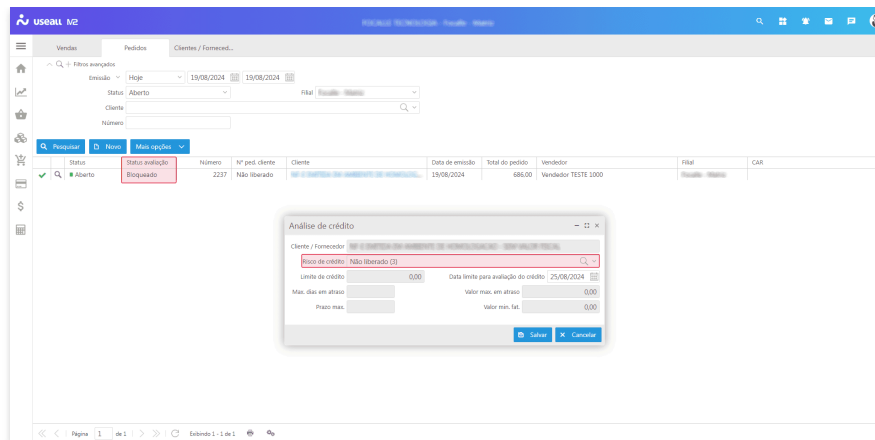
### Detalhamento do tipo Sob Avaliação

- **Limite de crédito:** valor máximo de crédito concedido ao cliente para compras. O limite é comparado ao crédito utilizado, que é somado: **pedidos de venda com status liberado, serviços com status em aberto, saldo do contas a receber e cheque não compensado**, subtraindo **adiantamento de cliente e notas de débito**, conforme parametrização;
- **Máx. dias em atraso:** máximo de dias permitido antes que o sistema bloqueie o pedido;
- **Prazo max.:** prazo máximo para o recebimento;
- **Valor max. em atraso:** valor máximo permitido em atraso para o recebimento;
- **Valor min. fat.:** valor mínimo necessário faturar o pedido.

### Procedimento para análise

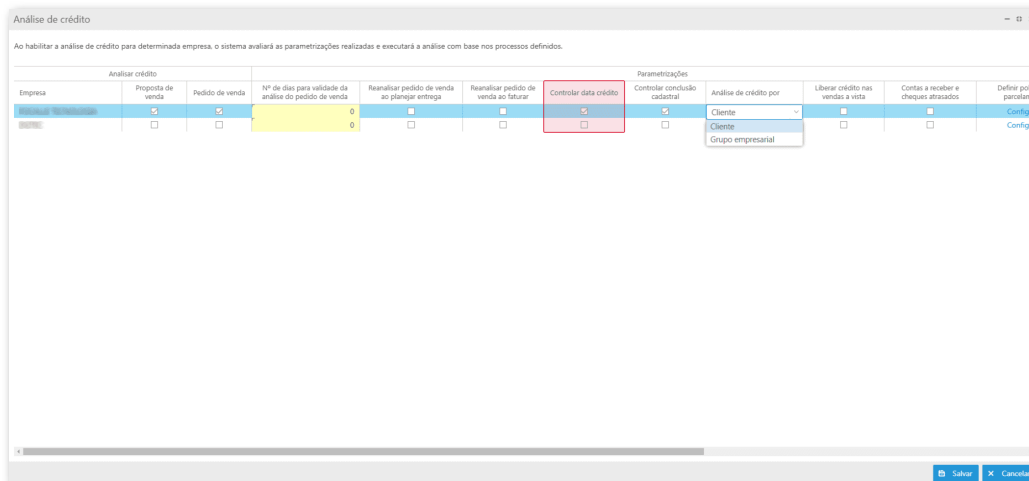
Para o **Pedido de venda** e para a **Proposta de venda**, na tela de consultas, deve-se selecionar o registro e clicar em **Mais opções > Análise**. A tela de **Análise de Venda** será exibida, permitindo ao responsável tomar a decisão de aprovação ou reprovação.

- **Não liberado:** este tipo bloqueia a proposta ou o pedido e não avalia os critérios do risco de crédito. O responsável poderá aprovar ou reprovar o pedido através da tela de análise.



### Análise sobre a data limite para avaliação do crédito do cliente

Esse critério é analisado com base na configuração do campo **Controlar data crédito**, disponível na parametrização **Análise de crédito**.



Deve-se informar a data limite no campo **Data limite para avaliação do crédito**, na tela de configuração de **Análise de crédito**.

Análise de crédito

Cliente / Fornecedor: [Nome e endereço do fornecedor]

Risco de crédito: [Seletor]

Limite de crédito: [0,00]      Data limite para avaliação do crédito: 16/08/2024

Max. dias em atraso: [ ]      Valor max. em atraso: [0,00]

Prazo max.: [ ]      Valor min. fat.: [0,00]

[Salvar] [Cancelar]

Se o critério **Controlar Data de Crédito** estiver habilitado e a **Data Limite para Avaliação do Crédito** estiver informada, o sistema avaliará essa data. Caso a data esteja expirada, o sistema aplicará um bloqueio, exigindo a aprovação ou reprovação pelo responsável do setor.

### Análise sobre o critério de atualização e conclusão cadastral do cliente

Esse critério é analisado com base na configuração do campo **Controlar conclusão cadastral**, disponível na parametrização **Análise de crédito**.

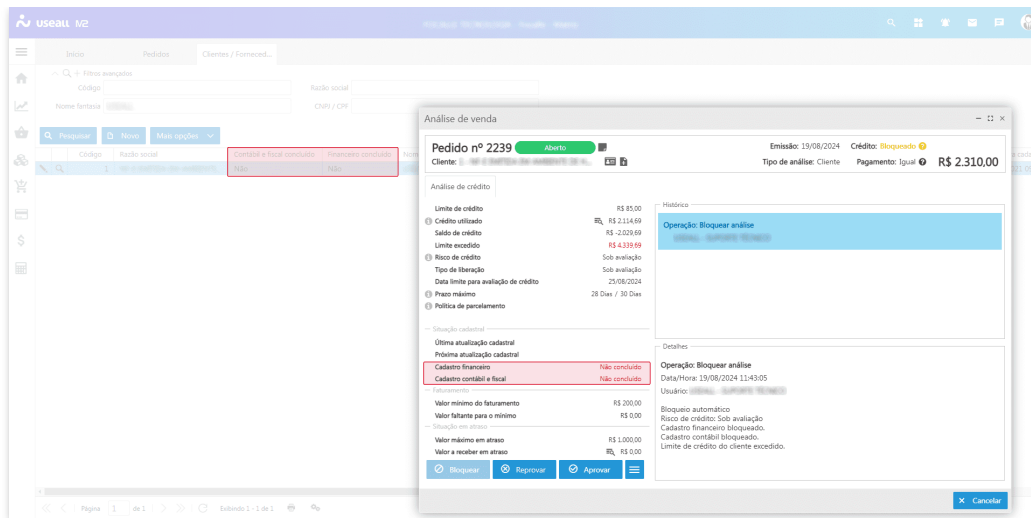
Análise de crédito

Ao habilitar a análise de crédito para determinada empresa, o sistema avaliará as parametrizações realizadas e executará a análise com base nos processos definidos.

Empresa	Analisar crédito		Nº de dias para validade da análise do pedido de venda	Reanalisar pedido de venda ao atingir entrega	Reanalisar pedido de venda ao faturar	Controlar data crédito	Parametrizações	Análise de crédito por	Liberar crédito nas vendas a vista	Contas a receber e cheques atrasados	Define post. parâmetros
	Proposta de venda	Pedido de venda					Controlar conclusão cadastral				
[Empresa]	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Cliente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Config

[Salvar] [Cancelar]

Se o critério **Controlar conclusão cadastral** estiver habilitado, o sistema validará a conclusão do cadastro do cliente nas etapas **Financeiro**, **Contábil** e **Fiscal** ao emitir um pedido de venda.



Quando os setores financeiro e contábil concluírem suas respectivas etapas no cadastro, ao processar o pedido, o status de avaliação será definido como **Liberado**.

Para isso, deve-se efetuar a conclusão em: **Vendas > Clientes > Mais opções > Concluir cadastro financeiro** e **Concluir cadastro contábil e fiscal**.

### **i** Informação

- Ao habilitar o parâmetro **Analisar crédito**, é necessário informar um risco de crédito no cadastro do cliente. Caso contrário, a análise será bloqueada por falta de risco de crédito informado;
- Na parametrização, é possível definir um risco de crédito padrão. Dessa forma, sempre que um novo cliente for cadastrado, o sistema aplicará automaticamente o risco de crédito padrão;
- Essa parametrização não altera os cliente já cadastrados.

Acesso em: **Início > Parametrizações > Comum > Risco de Crédito padrão dos clientes**

Mais informações sobre o processo de **Conclusão cadastral do cliente!**

### **Análise sobre contas a receber e cheques atrasados**

Este critério será avaliado de acordo com a configuração do campo **Contas a receber e cheques atrasados**, disponível na parametrização **Análise de crédito**. Ele verifica se o cliente possui contas a receber e cheques atrasados. Ao processar o pedido, caso algum desses itens seja identificado, o status será **Bloqueado**.

Análise crédito						Parametrizações					
Empresa	Proposta de venda	Pedido de venda	Nº de dias para validade da análise do pedido de venda	Reanalisar pedido de venda ao planejar entrega	Reanalisar pedido de venda ao faturar	Controlar data crédito	Controlar conclusão cadastro	Análise de crédito por	Liberar crédito nas vendas à vista	Contas a receber e cheques atrasados	Definição parâmetro
PREFEITURA MUNICIPAL DE SÃO PAULO	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Cliente	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Configura
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Cliente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Configura

A funcionalidade em questão é independente do risco de crédito do cliente.

A análise dos campos **Max. dias em atraso** e **Valor max. em atraso** ocorrem somente quando o parâmetro **Contas a receber e Cheques atrasados** estiver configurado na parametrização **Análise de crédito**.

#### Dica

Caso o campo **Max. dias em atraso** esteja preenchido com algum valor, irá sobrepor o campo **Valor max. em atraso**.

Os campos funcionam de forma independente, permitindo o preenchimento apenas de **Máx. dias em atraso** ou **Valor máx. em atraso**. Nestes casos, a análise será realizada com base no campo preenchido.



## Exemplos

**Cenário 01:** Um cliente realiza uma compra, e possui R\$5.000,00 em títulos atrasados há 2 dias. Na configuração, o campo **Max. dias em atraso** está definido como 5 dias. Nesse caso, o pedido não será bloqueado devido aos títulos em atraso.

**Cenário 02:** Ambos os campos **Máx. dias em atraso** e **Valor máx. em atraso** estão sem preenchimento. No entanto, o sistema está configurado com a opção **Contas a receber e Cheques atrasados**. Se houver títulos em atraso, o status será **bloqueado**, uma vez que essa parametrização opera independente do preenchimento desses campos.

### Análise de crédito por cliente ou grupo empresarial

Este critério valida se a análise do limite de crédito será realizada com base no cliente individual ou no grupo empresarial ao qual ele pertence.

- **Por cliente:** avalia o limite de crédito e o crédito utilizado exclusivamente pelo cliente informado;
- **Por grupo empresarial:** a análise de crédito considera o limite de crédito do cliente informado, mas para comprometer o limite de **Crédito utilizado**, soma os registros de todos os clientes pertencentes ao mesmo grupo empresarial. Esse grupo é definido no cadastro do cliente, na aba **Comercial**, campo **Grupo empresarial**.

Cliente / Fornecedor

Identificação Endereços Comercial Financeiro Fiscal Empregado

**Geral**

Tipo de frete: Frete por conta do remetente (CIF) ▾

Transportadora:  🔍 ▾

Redespacho:  🔍 ▾

Marca da embalagem:  Espécie da embalagem:

Local de embarque / UF:  🔍 ▾ Local de despacho:

Forma de pagto: Boleto (1) 🔍 ▾ Cond. de pagto: 28 dias (1) ▾

Grupo empresarial:  🔍 ▾

Segmento:  🔍 ▾

CAR:  🔍 ▾

Obs. comercial:

**Vendas**

Tabela de preço:  🔍 ▾

Vendedor: Vendedor TESTE 1000 (462) 🔍 ▾

Supervisor:  🔍 ▾

Rota:  🔍 ▾

Faturar com identificação e descrição específica do item ⓘ

Salvar Cancelar

Os dados referentes ao limite de crédito e crédito utilizado podem ser conferidos na opção **Histórico do Cliente**, disponível no botão **Mais opções** na tela de consulta de clientes.



todos os critérios de análise de crédito são ignorados, e a análise é automaticamente classificada com o status **Liberado**.



#### Observação

A forma de pagamento utilizada, deve estar configurada com a opção **À vista** habilitada. Essa configuração está disponível em: **Vendas > Listas > Formas de pagamento**.

### Ação Aprovar ou Reprovar

Existem duas formas de acessar as análises geradas para um pedido e tomar a ação desejada:

- **Para cada pedido de venda:** ao selecionar o registro do pedido desejado e clicar no botão **Mais opções > Análise**, será exibida a tela de **Análises de venda**. Nela, serão apresentados os registros de análises de crédito e comercial, conforme parametrização. Após efetuar a análise, o responsável define uma ação sobre o pedido, sendo **Aprovar ou Reprovar** todos;
- **Sobre todas as análises:** acessando a opção **Vendas > Mais opções > Avaliação de venda**. Nesta opção, o sistema exibirá a tela de consultas, listando todos os pedidos e propostas para avaliação do setor responsável e tomada de ação sobre cada pedido.

Em ambas as opções, é possível abrir a tela de **Detalhes** para uma análise mais aprofundada.












### Bloqueio manual

A ação **Bloquear** é utilizada quando, apesar de o pedido ter sido liberado de acordo com o tipo de análise configurado, o responsável decide não prosseguir com a venda. Nesse caso, o status do pedido será alterado para **Bloqueado**.


### Análise da proposta e do pedido

Na tela de **Análise de venda**, há ícones **informativos** e **explicativos** que auxiliam na interpretação e identificação das informações do processo de análise, tanto da proposta de venda quanto do pedido.

### Legenda dos ícones

-  apresenta as observações inclusas no pedido ou proposta, podendo ser internas ou não;
-  apresenta os detalhes do cliente, permitindo visualizar o histórico do mesmo;
-  permite gerar uma nova análise de venda;
-  de **Crédito** ou **Comercial** informa a situação da análise;
-  de **Pagamento** informa a condição e a forma de pagamento do cliente e do pedido;
-  de **Crédito utilizado** detalha a forma como o crédito utilizado é calculado;
-  de **Risco de crédito** detalha sobre o risco de crédito associado;
-  de **Prazo máximo** detalha o prazo máximo definido no cadastro do risco de crédito do cliente, o prazo médio do pedido, como essa média foi calculada e se o prazo foi excedido em número de dias;
-  de **Política de parcelamento** detalha a política conforme a configuração na análise de crédito;
-  de **Crédito utilizado** detalha a soma de todos os valores que compõem o total do crédito utilizado;
-  de **Valor a receber em atraso** apresenta de forma detalhada os títulos atrasados.

---

**Crédito utilizado:** ao clicar no ícone , a tela **Detalhes do uso de crédito** será exibida. Nessa tela, as abas **Serviços em aberto** e **Vendas aberto (Loja)** são apresentadas com os seguintes critérios:

Detalhes do uso de crédito

De acordo com a parametrização do sistema, as listas mostram detalhadamente a soma de todos os valores que compõem o total de crédito utilizado.

Pedidos em aberto Contas a receber e... Cheques não comp... Adiantamentos Notas de débito **Serviços em aberto** Vendas aberto (Loja)

Processo	Data de emissão	Valor	Ciente	Código
Serviços	01/04/2025	5.000,00	NF-E EMITIDA EM AMBIE...	2

Valor total 5.000,00

Fechar

Detalhes do uso de crédito

De acordo com a parametrização do sistema, as listas mostram detalhadamente a soma de todos os valores que compõem o total de crédito utilizado.

Pedidos em aberto Contas a receber e... Cheques não comp... Adiantamentos Notas de débito Serviços em aberto **Vendas aberto (Loja)**

Processo	Data de emissão	Valor	Código	Ciente
Venda Loja Nº 79	09/04/2025	1.820,00	2	NF-E EMITIDA EM AMBIENTE DE HOMOLOGACA...
Pedido Loja Nº 2	02/04/2025	48,00	2	NF-E EMITIDA EM AMBIENTE DE HOMOLOGACA...

Valor total 1.868,00

Fechar

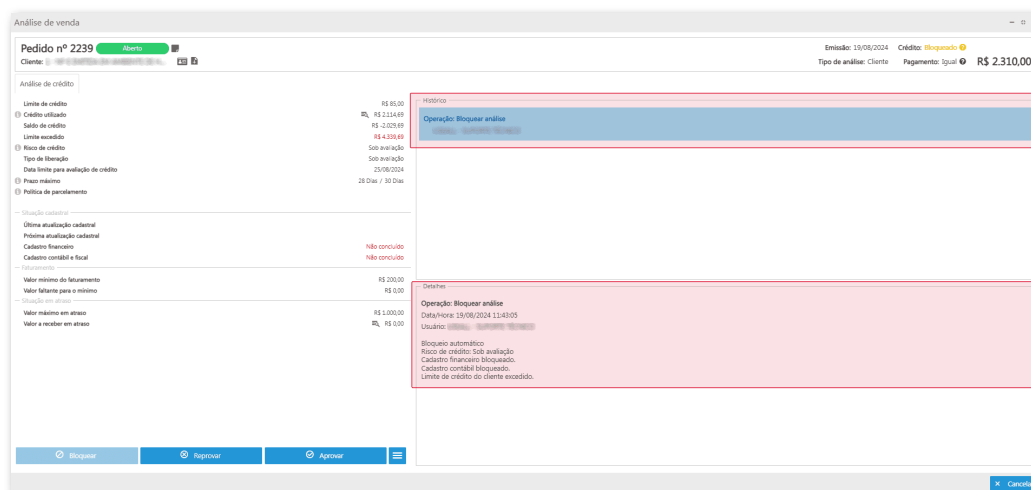
- **Serviços em aberto:** serão exibidos os serviços que estão com os status **Concluído**, **Confirmado** e **Fechado**, desde que não estejam totalmente faturados. No caso de serviços faturados de forma parcial, será exibido o valor resultante da subtração entre o **valor do limite** e o **valor faturado**;

A exibição da aba **Serviços em aberto** depende da ativação da parametrização **Utilizar Serviço** e da marcação correspondente na configuração da **Análise de Crédito**.

- **Vendas em aberto (Loja):** serão consideradas as vendas que estão abertas e com a **avaliação liberada**, além dos pedidos que ainda não foram faturados, ou seja, aqueles cujas vendas ainda não foram geradas.

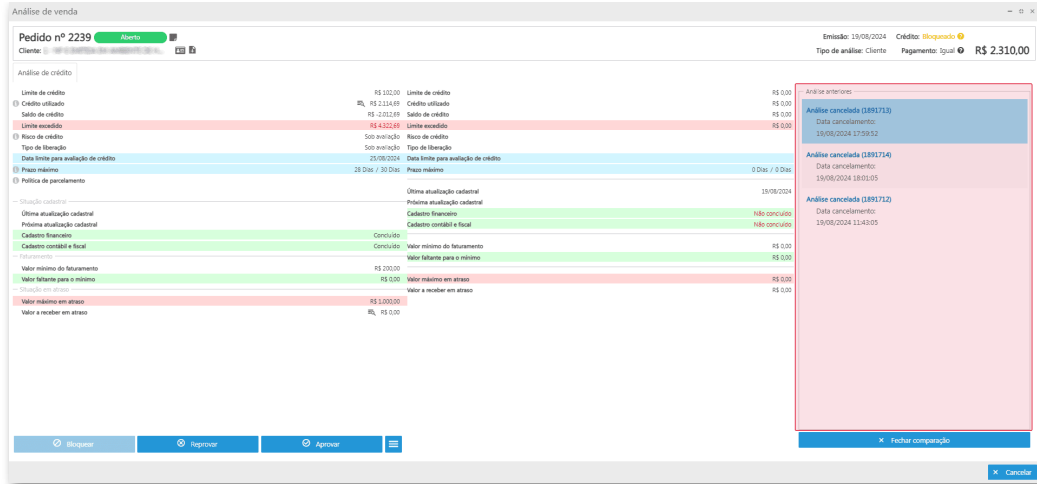
A exibição da aba **Vendas em aberto (Loja)** depende da ativação da parametrização **Utilizar Loja** e da marcação correspondente na configuração da **Análise de Crédito**.

**Histórico e Detalhamento das operações:** a tela contém um histórico e detalhamento das operações realizadas.



**Comparação de Análises Anteriores:** a tela permite comparar análises anteriores. Para isso deve-se:

1. Ativar a coluna para comparação de análises;
2. Clicar na análise anterior no lado direito da tela;
3. O sistema atualizará os dados para comparação.



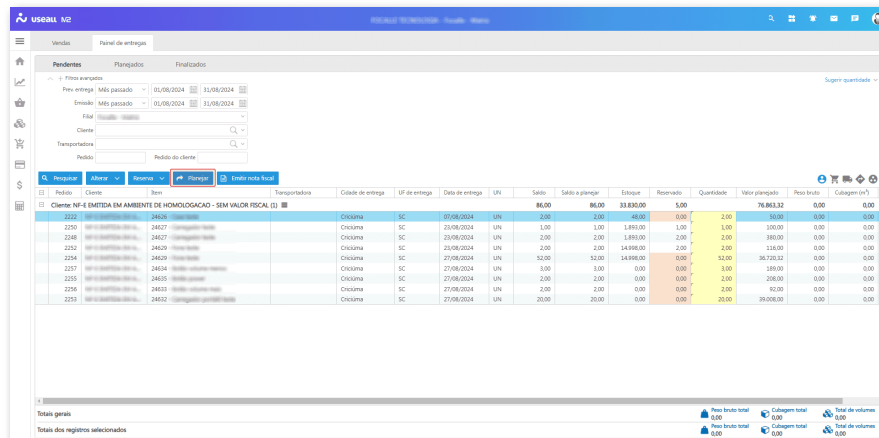
### Reanálise de crédito

A **Reanálise de crédito** só será possível se forem atendidas as seguintes condições de parametrização:

- A empresa realiza análise de crédito no pedido;
- A opção **Reanalisar o pedido de venda ao planejar entrega** está configurada;
- Existe uma data de validade informada para reanalisar o pedido.

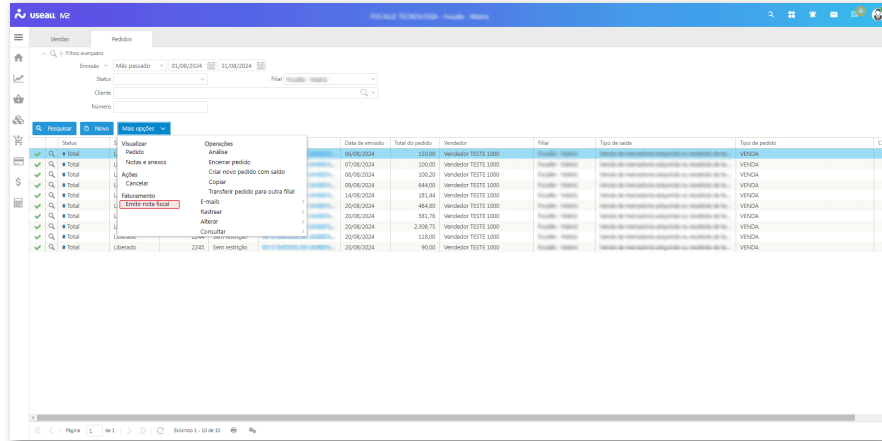
A reanálise pode ser feita de três maneiras:

- **Painel de entregas:** no painel de entrega, ao selecionar os pedidos e clicar no botão **Planejar**.



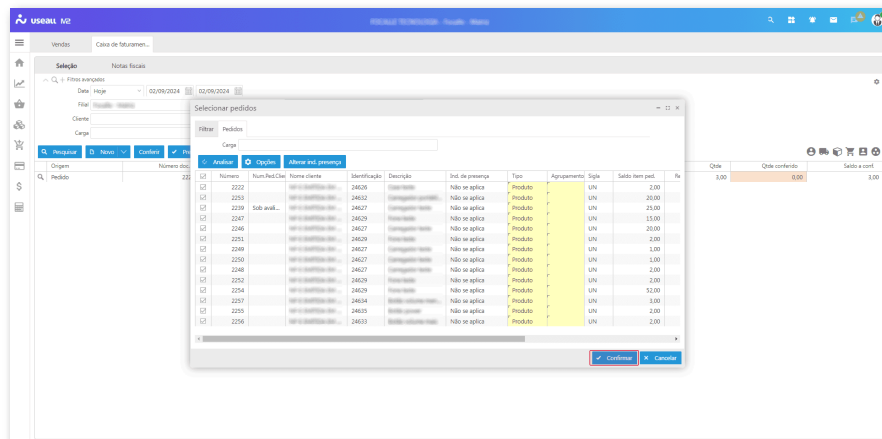
Acesso em: **Vendas > Painel de entrega de pedidos**

- **Emitir nota fiscal:** nesta tela, deve-se selecionar os pedidos e clicar no botão **Emitir nota fiscal**.



Acesso em: **Vendas > Pedido de venda > Mais opções > Emitir nota fiscal**

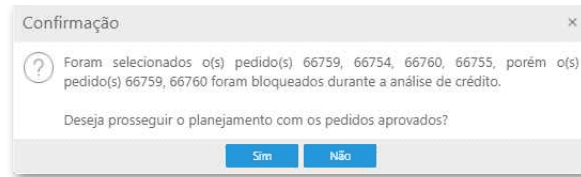
- **Caixa de faturamento:** nesta tela, deve-se selecionar os pedidos e clicar no botão **Confirmar**.



Acesso em: **Vendas > Caixa de faturamento > Novo > Faturar pedido > aba Pedidos**

Após configurar a análise de crédito, durante o processamento será exibido o informativo: **"Realizando análise de crédito..."**

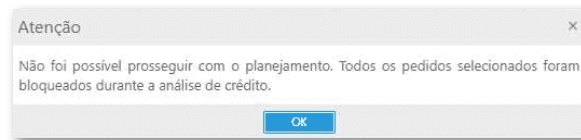
Caso algum pedido seja **Bloqueado**, será apresentada uma tela de confirmação com a seguinte mensagem:



As opções disponíveis são:

- **Sim:** nesta opção são atualizadas as informações apresentadas para não listar os pedidos que foram **Bloqueados**;
- **Não:** esta opção, retorna para a tela anterior.

Se todos os pedidos estiverem bloqueados, será exibida a mensagem:



Nesta situação, a única opção disponível é clicar em **OK**, retornando para a tela anterior.




## Análise comercial

### Margem de contribuição

A **Margem de contribuição** é um indicador financeiro que avalia se a receita de venda cobre os custos e despesas fixas, contribuindo para o lucro.

O sistema permite parametrizar a análise para o **bloqueio** ou **reprovação** de pedidos de vendas com itens cuja margem de contribuição seja inferior ao percentual estabelecido.

Detalhes sobre o motivo do **bloqueio** ou **reprovação**, bem como outras análises, podem ser visualizados na tela de **Análise de venda** na aba **Análise comercial** através dos ícones disponíveis.

-  de **Margem de contribuição** detalha os valores que compõem o total da margem;
-  de **Preço min. e máx.** detalha os valores de preço mínimo e máximo dos itens e a diferença;
-  de **Desconto do vendedor** detalha o valor de desconto máximo para o vendedor.

Os campos **Itens com custo zero** e **Itens sem estoque** são utilizados para verificar a presença de itens sem custo ou sem estoque no pedido de venda. Caso sejam encontrados, o pedido é lançado com o status **Bloqueado**.

Para o cálculo da **Margem de Contribuição**, são consideradas as seguintes informações:

- **Receita bruta** = Valor total líquido;
- **Valor margem** = (valor receita bruta - valor impostos - valor comissões - valor frete - valor seguro - valor outras despesas);
- **Margem de contribuição** = valor margem / receita bruta \* 100.

### Margem bruta

A **Margem Bruta** representa a diferença entre o preço de venda de um produto (antes de impostos) e seu custo de produção ou aquisição, refletindo o lucro direto obtido por um bem ou serviço. Esse valor pode ser definido no cadastro do item ou no grupo de itens, acessível em: **Vendas > Itens e serviços > Aba Venda**.

Para o cálculo de **Margem bruta**, são consideradas as seguintes informações:

- **Valor total líquido**: valor bruto - desconto + outras despesas + valor frete;
- **Valor venda líquida**: valor total líquido - valor ICMS - valor PIS - valor COFINS - custo financeiro;
- **Valor margem praticada**: valor venda líquida - valor custo;
- **Margem bruta**: (valor margem praticada / valor venda líquida) \* 100.



#### Documentos relacionados

- [Conclusão cadastral do cliente;](#)
- [Parametrização Análise Comercial;](#)
- [Parametrização Análise de crédito;](#)
- [Parametrização Utilizar Loja;](#)
- [Parametrização Utilizar Serviço.](#)

**[Acesse a área de vídeos e confira os tutoriais!!](#)**

**[Voltar ao topo](#)**



**[Download PDF](#)**