

## ESTUDO DO PROCESSO DE CONCESSÃO DE CRÉDITO NAS EMPRESAS DO COMÉRCIO VAREJISTA DE ROUPAS EM ARAÇUAÍ (MG)

Alice Pereira Alves<sup>1</sup>; Carliana Mendes da Costa Pinheiro<sup>2</sup>; Fagner da Silva Ramalho<sup>3</sup>; Felipe Túlio de Castro<sup>4</sup>; Rany Cristina Alves Vieira<sup>5</sup>

**Resumo:** Este relatório tem como objetivo identificar os mecanismos utilizados no processo de concessão de crédito e suas influências nos índices de inadimplência das empresas do setor de vestuário em Araçuaí MG. Para a pesquisa foram aplicados questionários semiestruturados e entrevistas em 10 empresas do ramo, além de pesquisas bibliográficas para o aprofundamento de conceitos. Os resultados permitiram a identificação dos mecanismos para a concessão de crédito, a satisfação e insatisfação com os mesmos. Além disso, descobriu-se que as empresas pesquisadas consideram indispensável a venda à prazo para aumentar as receitas da empresa, mesmo correndo riscos.

Palavras-Chaves: Mecanismos. Concessão. Crédito. Vestuário.

### Introdução

A concessão de crédito é uma escolha feita pela maioria das empresas para competir e se sobressair a seus concorrentes. Diante desse pressuposto a análise e administração do risco na concessão de crédito são de fundamental importância para o desempenho de qualquer negócio.

### Material e Métodos

Com o intuito de identificar os mecanismos de análise e concessão de crédito no comércio varejista de vestuário em Araçuaí-MG, foi aplicado em 10 empresas do ramo questionários semiestruturados, entrevistas diretas e no decorrer de todo processo fez-se o uso de pesquisas bibliográficas para o aprofundamento do conhecimento em relação às variáveis.

Tomando como base Lakatos e Marcone (2010), esta pesquisa denomina-se como uma pesquisa de campo, quantitativo-descritiva. Pesquisa de campo tem como objetivo o alcance de conhecimentos, a respeito de determinado problema,

---

1 Acadêmico do curso Bacharelado em Administração do IFNMG, Campus Araçuaí. Email: alvespereiraalice1@yahoo.com

2 Acadêmico do curso Bacharelado em Administração do IFNMG, Campus Araçuaí. Email: carlamendes\_bdo@hotmail.com

3 Acadêmico do curso Bacharelado em Administração do IFNMG, Campus Araçuaí. Email: phagner92@hotmail.com

4 Professor do IFNMG, Campus Araçuaí. Curso de administração. Email: felipe.castro@ifnmg.edu.br

5 Acadêmico do curso Bacharelado em Administração do IFNMG, Campus Araçuaí. Email: rany\_cris15@hotmail.com

no qual se procura comprovar a hipótese proposta, buscar respostas, ou ainda conhecer a relação entre fenômenos a serem descobertos.

A pesquisa foi realizada na cidade de Araçuaí situada em Minas Gerais, com população estimada 37.220 habitantes e área de aproximadamente 2.236,279 km dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) 2014, no período de Janeiro a Dezembro de 2015.

## **Resultados e Discussão**

Conhecer e entender o que leva as empresas do ramo de vestuário a ofertar crédito sem total confiança nos trouxe resultados interessantes, nos mostra que 90% das empresas pesquisadas atuam a mais de 06 anos no setor de vestuário, demonstrando que a predominância deste ramo é de empresas com maior tempo no comércio.

Em apenas 10% das empresas os responsáveis por elas são profissionais contratados, enquanto na grande maioria das vezes a mesma é gerida pelo próprio proprietário, destacando uma característica predominante na região que é a gestão de base familiar.

As informações solicitadas para abertura de crediário. Dentro do universo da pesquisa, observou-se que em geral os dados básicos da pessoa física são solicitados para a abertura de crediário, prática comumente adotada pelas organizações. O detalhe intrigante é o fato de que existem organizações que abrem crediários sem a solicitação de CPF e/ou RG do cliente, sendo que essas são as informações mais triviais de qualquer cidadão brasileiro utilizadas para execução de ações remediadoras em casos de calote.

No processo de análise e concessão de crédito nota-se que 57% das empresas o próprio empresário é quem concede o crédito para o cliente e somente 14% dos gerentes são responsáveis pela concessão de crédito. Pode-se imaginar que esse dado indica a falta de autonomia do gerente dentro da organização. Contudo, faz-se importante considerar que o gerente, juntamente com o vendedor, pode, em muitas das vezes, conhecer mais o perfil dos clientes do que o próprio proprietário.

## **Conclusões**

A concessão e a análise de crédito é um processo essencial para a sobrevivência das empresas no atual mercado globalizado e competitivo do comércio. Para isso, as organizações empregam todas as alternativas para atrair a atenção dos potenciais consumidores e ficar à frente dos seus concorrentes. Nesse cenário, oferecer e facilitar a concessão de crédito pode se tornar um diferencial vantajoso, bem como trazer “dores de cabeça” e prejuízo se aplicada de forma indevida.

Ao analisar os dados da pesquisa, observamos que a maioria das empresas estão a mais de 06 anos no mercado. Foi comprovada a característica

predominante da região que à gestão familiar, e todas as empresas vendem à vista e a prazo, fazendo com que elas fiquem suscetíveis à inadimplência. Mas vale a ressaltar que as empresas consideram indispensável à venda a prazo para aumentar as receitas da empresa, mesmo correndo riscos.

Visando trabalhos futuros, esperamos dar continuidade a nossa pesquisa, e nos aprofundarmos no comércio de Araçuaí-MG para entender e buscar questionamentos futuros para um novo estudo sobre o tema. Com esta pesquisa espera-se contribuir com os gestores, ajudando-os na tomada de decisão para ofertar crédito de forma segura. Espera-se também que ela possa servir de auxílio para pesquisas futuras.

## Referências

BARTH, Nelson Lerner, **Inadimplência Construção de modelos de previsão**, 2003, Ampub comercial LTDA. Disponível em: [https://books.google.com.br/books?id=\\_XoDFLUIsvgC&pg=PR4&lpg=PR4&dq=BARTH,+Nelson+Lerner,+Inadimpl.](https://books.google.com.br/books?id=_XoDFLUIsvgC&pg=PR4&lpg=PR4&dq=BARTH,+Nelson+Lerner,+Inadimpl.) Acesso em: 24 de Março de 2015.

BELO HORIZONTE: 2007 SEBRAE /MG Como elaborar um plano de cadastro, crédito e cobrança. Disponível em: [http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/6791375CF782DC23832573D90041DBD9/\\$File/NT0003748E.pdf](http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/6791375CF782DC23832573D90041DBD9/$File/NT0003748E.pdf). Acesso em: 24 de Março de 2015.

CAPELLETTO, Lucio Rodrigues; CORRAR, Luiz João. **Índices de risco sistêmico para o setor bancário. Revista Contabilidade Financeira**. vol.19 nº. 47, São Paulo, Maio/Agosto 2008. Disponível em: [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1519-70772008000200002](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1519-70772008000200002). Acesso em: 05 de Abril 2015.

DANTAS, Vera. **Cartões compram mais que o dobro dos talões de cheque**. 2007. Artigo - Site Espaço Palavra Editora e Arte, São Paulo. Disponível em: [http://www.endividado.com.br/faq\\_det.php?id=22](http://www.endividado.com.br/faq_det.php?id=22). Acesso em: 11 abr. 2015.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA ESTATÍSTICA – IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de População e Indicadores, Censo 2014: Disponível em: <http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?lang=&codmun=310340&search=|info%EFicos:-informa%E7%F5es-completas>. Acesso em: 27 de Fevereiro de 2015.