

PROPOSTA DE UMA POLÍTICA DE CRÉDITO À EMPRESA CADERODE MÓVEIS PARA ESCRITÓRIO LTDA

Deyse Tonet¹
Odir Berlatto²
Catherine Chiappin Dutra³

1 INTRODUÇÃO

Atualmente, as vendas a prazo vêm crescendo cada vez mais o que leva as empresas a concederem crédito aos seus clientes. Ao vender a prazo, o mercado acaba assumindo os riscos que a concessão de crédito pode causar em virtude de o cliente pagar em atraso ou até mesmo de não receber o valor da venda. Além disso, a liberação de crédito também gera custo para as organizações que registram seus títulos nas instituições bancárias.

Visto que, o mercado está cada vez mais competitivo e os clientes geralmente procuram os melhores prazos para pagamento. É fundamental, que as organizações tenham uma política de crédito formalizada para conceder crédito a seus clientes. Pois, poderão conceder prazos com mais segurança devido ser estabelecido os critérios necessários para concessão de crédito e dessa forma, evitam os riscos com a inadimplência e garantem a saúde financeira da organização.

O objetivo do trabalho é elaborar uma política de crédito para empresa Caderode Móveis para Escritório Ltda. Diante disso, serão analisados os modelos existentes para concessão de crédito, com intuito de estabelecer um modelo de concessão de crédito que atenda as necessidades da organização.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Na fundamentação teórica buscou-se conceituar crédito, análise de crédito, riscos de crédito, política de crédito e os principais modelos utilizados para concessão de crédito. O crédito de acordo com Blatt (1999), é a confiança mútua entre o credor e o cliente pois, o credor confia que o cliente pagará suas obrigações na data determinada e o cliente confia que

¹ Acadêmico do Curso de Ciências Contábeis da Faculdade da Serra Gaúcha.

² Professor Orientador do Estágio I. Mestre em Ciências Sociais. Professor nos Cursos de Graduação e Pós-graduação na FSG. Endereço eletrônico: odir.berlatto@fsg.br.

³ Professora Orientadora do Estágio I. Contadora, Especialista em Administração Estratégica de Serviços e Professora nos cursos de Graduação na FSG. Endereço Eletrônico: catherine.dutra@fsg.br.

o produto ou serviço comprado são de qualidade e estão de acordo com suas necessidades para uso.

Antes de conceder prazos aos clientes, é necessário realizar a análise de crédito, que de acordo com Rodrigues (2011), não tem apenas a função de analisar se devemos ou não conceder prazos aos clientes, mas também deve ser utilizada para podermos manter uma boa relação com os clientes. Ao conceder crédito, as empresas correm o risco de não receber o valor de suas vendas a prazo na data determinada, gerando prejuízo ao credor. Diante disso, “as razões que levam o cliente ao não-cumprimento da promessa podem estar relacionadas ao seu caráter, a sua capacidade de gerir negócios, aos fatores externos adversos ou a sua incapacidade de gerar caixa.” (SILVA, 2000, p. 54-55).

Segundo Blatt (1999), cada empresa deve desenvolver uma política de crédito de acordo com suas necessidades, pois as vendas a prazo devem ter uma relação de equilíbrio com a carteira de contas a receber, pois a mesma deve estar composta de clientes que cumpriram com suas obrigações nas datas determinadas, garantindo assim uma carteira mais segura. A política de crédito nas organizações estabelece os critérios necessários para verificar se concedemos ou não prazo ao cliente. E caso seja atendido o pedido de crédito, deve-se determinar um valor máximo a ser concedido (BRAGA, 1995).

Os principais modelos utilizados para concessão de crédito são: Os “Cs” do Crédito, Credit Scoring, Behavioural Scoring e Árvore de Decisão. Os “Cs do Crédito é composto de cinco variáveis que após, analisadas é possível verificar se é viável conceder crédito ao cliente (RODRIGUES, 2011). O modelo Credit Scoring, é um método que incide em determinar pontos para cada característica considerada importante para a empresa e a soma desses pontos determina se deve ou não ser concedido prazo ao cliente (MATIAS, 2007). Já o Behavioural Scoring é muito parecido com o Credit Scoring no entanto, os pontos são determinados de acordo com o comportamento do cliente perante suas obrigações (BLATT, 1999). E a Árvore de Decisão é outro modelo para conceder prazos e sua estrutura é formalizada por meio de regras que costumam ser estabelecidas de forma simples e clara para o melhor entendimento dos indivíduos (ZUBEN; ATTUX, 2010).

3 METODOLOGIA

Considerando que o objetivo desta pesquisa será analisar quais as características que devem ser observadas na implantação de uma política de crédito para dessa forma, poder diminuir os riscos de inadimplência com a concessão de crédito, a pesquisa constitui-se do tipo exploratória. Segundo Gil (2010), a pesquisa exploratória é utilizada quando o assunto escolhido é pouco conhecido e dessa forma, essa pesquisa permite explorar o tema e facilitar o seu entendimento.

O método de pesquisa será o estudo de caso, pois serão analisados os procedimentos que a empresa adota para conceder crédito aos seus clientes. De acordo com Gil (2010), o estudo de caso, incide no estudo de um ou poucos assuntos e diante disso, possibilita o melhor conhecimento sobre o tema estudado. O estudo terá como abordagem a qualitativa, em virtude de se tratar de um estudo de caso. Na visão de Gil (2010), a pesquisa qualitativa dependerá muito da competência e conhecimento dos pesquisadores, assim como dos costumes de cada um.

A população é determinada dependendo do tema a ser pesquisado, enquanto a amostra é uma parcela selecionada da população (MARCONI; LAKATOS, 2008). Em vista disso, a população envolvida será o diretor financeiro e o gerente administrativo que são os responsáveis pelo setor financeiro

As técnicas de coletas de dados deste estudo serão a entrevista estruturada, análise de documentos da organização e a técnica de observação. Segundo (BEUREN, 2009), a entrevista acontece quando o investigador vai pessoalmente recolher suas informações a população determinada por ele. Diante disso, a entrevista será aplicada aos responsáveis pelo setor financeiro. Os documentos analisados serão os relatórios do sistema, que possibilitam verificar o comportamento dos clientes. De acordo com Beren (2009), as informações necessárias para a análise dos documentos podem ser obtidas no período que acontecem ou após.

A técnica de observação “é um elemento básico de investigação científica, utilizado na pesquisa de campo e se constitui na técnica fundamental da Antropologia.” (MARCONI; LAKATOS, 2008, p. 76). Logo, a técnica de observação será realizada para poder verificar como ocorre na realidade todo o processo de concessão de crédito na empresa. As técnicas de análise dos dados será realizada após, a coleta de todos os dados da investigação. Para Gil

(2010), a análise de documentos tem como objetivo proporcionar conhecimento mais próximo da realidade, em virtude, de ter sido elaborado no próprio período do estudo (GIL, 2010).

4 CONSIDERAÇÕES

Para o desenvolvimento do trabalho no Estágio Supervisionado I, foram desenvolvidos os seguintes itens: contextualização da empresa, definição do problema de pesquisa, os objetivos, a justificativa e a metodologia que será utilizada para buscar as informações necessárias para responder ao problema de pesquisa, por meio dos procedimentos metodológicos estabelecidos. Todos os itens que foram desenvolvidos são necessários para a elaboração do Estágio Supervisionado II, que desenvolverá a análise dos dados e a elaboração da proposta de intervenção.

5 REFERÊNCIAS

BEUREN, Ilse Maria (Org.) **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: teoria e prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

BLATT, Adriano. **Avaliação de riscos e decisões de créditos: um enfoque**. São Paulo: Nobel, 1999.

BRAGA, Roberto. **Fundamentos e técnicas de administração financeira**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar Projetos de Pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MATIAS, Alberto Borges. **Finanças corporativas de curto prazo: a gestão do valor do capital de giro**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

RODRIGUES, Chrystian Marcelo. **Análise de crédito e risco**. 1. ed. Curitiba: Ibpex, 2011.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.
