

INTRODUÇÃO

O não recebimento de suas vendas, seja pela inadimplência ou pelo atraso, mas fora das datas e condições acordadas, é uma das preocupações mais frequentes das empresas comerciais.

Dessa forma, tanto a inadimplência quanto o atraso trazem transtornos financeiros e comerciais para a empresa. Segundo Dal-Ry (2010), a inadimplência ocorre quando uma obrigação, na maioria das vezes, financeira, não é cumprida até o prazo estabelecido após o vencimento de determinada parcela; por outro lado, o atraso é a ausência de pontualidade, ou seja, a falta de exatidão no cumprimento de alguma obrigação. “Embora não seja visto por muitos como parâmetro ideal, a diferença entre inadimplência e atrasos é que até 30 dias depois do vencimento é atraso e após 31 dias é inadimplência” (DAL-RY, 2010).

Vários são os fatores que podem interferir no aumento dos índices de atrasos e inadimplência dentro da empresa: crises econômicas, falhas em cobranças, elevação da insatisfação dos clientes, problemas com assistência técnica, diminuição da renda do cliente, falta de recebimento e queda das vendas, entre outros.

Dessa forma, este trabalho tem como objetivo avaliar o impacto da crise da COVID-19 na inadimplência e nos atrasos de pagamento de clientes em uma indústria moveleira de Minas Gerais. Para tanto, serão analisados os índices de atraso e inadimplência da empresa nos períodos de fevereiro a maio dos anos de 2018, 2019 e 2020, a fim de avaliar se a crise desencadeada pela pandemia da COVID-19 impactou esses índices.

METODOLOGIA

Quanto à classificação metodológica, o presente artigo se classifica, segundo a sua natureza, como aplicada, pois “consiste na utilização do conhecimento da pesquisa básica e da tecnologia para se obter aplicações práticas como produtos ou processos” (JUNG, 2003, p. 114).

Quanto ao tratamento dos dados, esta é uma pesquisa quantitativa, uma vez que se utilizam dados numéricos e análises estatísticas (GIL, 2008).

Quanto aos fins, este estudo se classifica como descritivo, pois foi feita uma análise minuciosa e descritiva de dados antes e durante a pandemia do Covid-19, visando descrever o acontecido e os impactos durante esse período.

Quanto aos procedimentos técnicos, o presente artigo se classifica como um estudo de caso e uma pesquisa documental, que, segundo Gil (2008), consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento.

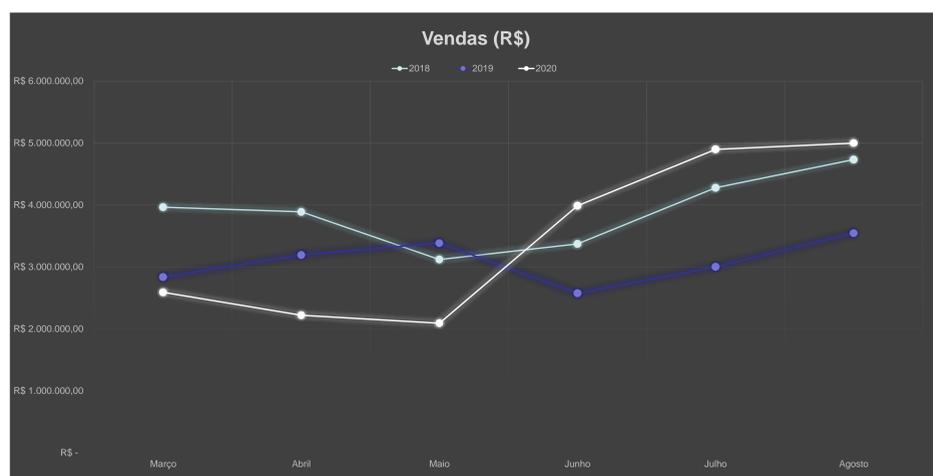
O presente artigo tem como base uma empresa de Ubá, cidade do polo moveleiro de Minas Gerais, que atua no segmento de salas de jantar e dormitórios desde a década de 60. Atualmente, a empresa possui um parque fabril de 15.000 m² construídos e 25.000 m² de área total, com aproximadamente 180 colaboradores.

Além disso, utilizam-se dados estritamente provenientes de documentos recolhidos na presente empresa, com o objetivo de extrair informações neles contidas, a fim de compreender e estudar os impactos causados pela pandemia.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Segundo se pode observar na Figura 1, no ano de 2018 alcançou-se um alto volume de vendas, o que não aconteceu em 2019. Analisando o fato, constatou-se que, em 2018, houve uma parceria com determinada rede de lojas do estado do Estado do Rio de Janeiro; para exemplificar, em abril, metade do faturamento da indústria foi destinado a essa rede de lojas.

Figura 1: Faturamento da indústria nos anos de 2018, 2019 e 2020



Fonte: dados da pesquisa.

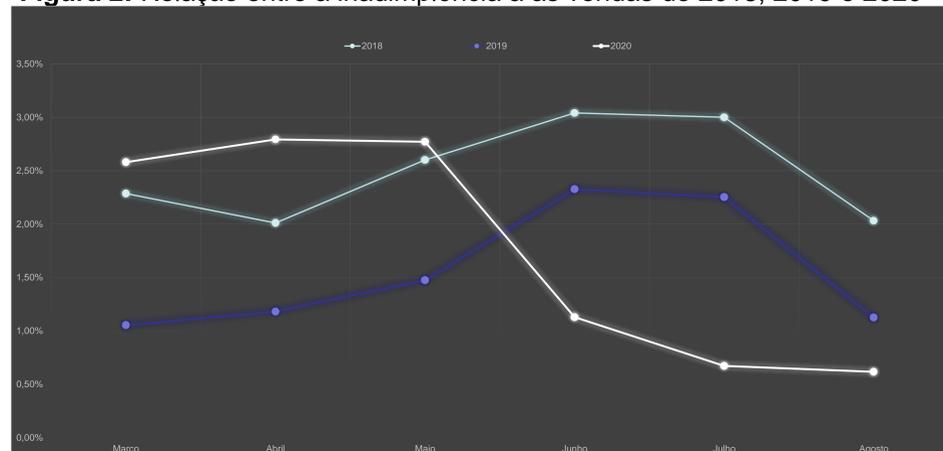
Observando o ano de 2019, pode-se notar que foi um ano estável em relação às vendas dentro da indústria, em que se alcançou um faturamento de aproximadamente R\$ 11.600.000,00.

Realizando um comparativo do mesmo ano em relação ao ano de 2020, observa-se que, apesar da queda nos meses de junho a agosto, o ano de 2019 inicia suas atividades com um faturamento de aproximadamente R\$ 500.000,00, superior ao do ano de 2020.

Em relação ao ano de 2020, houve alguns aspectos que impactaram diretamente a relação dos faturamentos dentro da indústria; a que mais impactou os números e causou uma grande oscilação foi a pandemia da COVID-19. Analisando os primeiros meses, março, abril e maio de 2020, em comparação com os anos anteriores, observa-se que o fato realmente se concretizou com a queda dos faturamentos e o comprometimento do financeiro da empresa; entretanto, pode-se observar que a queda culmina num aumento das vendas nos meses junho, julho e agosto, e estima-se que pode ser devido às ações de complementação de renda que o governo aplicou nesses meses.

Em relação à inadimplência nesses anos, pode-se notar, na Figura 2 (abaixo), um aumento expressivo no ano de 2018, mais especificadamente em junho, quando a determinada rede de lojas do estado do Rio de Janeiro decreta Recuperação Judicial e deixa a empresa sem recebimentos.

Figura 2: Relação entre a inadimplência e as vendas de 2018, 2019 e 2020



Fonte: dados da pesquisa.

A Figura 2, acima, evidencia que a inadimplência do ano de 2019 se deu devido a problemas internos da indústria, como assistência técnica, falha na análise de crédito, escassez das informações obtidas dos clientes.

Em relação aos atrasos de 2020, após iniciar o ano com o fluxo de caixa baixo, devido à queda nas vendas e um alto volume de atrasos devido ao desemprego, observa-se que, após as vendas se elevarem, houve uma queda nos atrasos, contradizendo especialistas.

REFERÊNCIAS

- DAL-RY, Silvaldo. **Atraso ou inadimplência?** *Administradores.com*, 2010. Disponível em: <https://administradores.com.br/artigos/atraso-ou-inadimplencia>. Acesso em: 31 mar. 2020.
- GODOY, Arilda. Pesquisas qualitativas: tipos fundamentais. *Revista de Administração de Empresas*, São Paulo, v. 35, n. 3, p. 20-29, maio/jun. 1995.
- COVID-19: endividamento das famílias chega a 66,6% em abril, diz CNC. *Isto é dinheiro*, 2020. Disponível em: <https://www.istoedinheiro.com.br/covid-19-endividamento-das-familias-chega-a-666-em-abril-diz-cnc/>. Acesso em: 14 abr. 2020.