

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ANÁLISE DE MODALIDADES DE FINANCIAMENTO  
PARA AQUISIÇÃO DE ATIVO IMOBILIZADO**

**TRABALHO DE CONCLUSÃO**

**Diego Ben Dutra**

**Santa Maria, RS, Brasil**

**2008**

**ANÁLISE DE MODALIDADES DE FINANCIAMENTO PARA  
AQUISIÇÃO DE ATIVO IMOBILIZADO**

**por**

**Diego Ben Dutra**

Trabalho de Conclusão apresentado ao Curso de Ciências Contábeis, do Centro de Ciências Sociais e Humanas, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM,RS), como requisito parcial para obtenção do grau de **Bacharel em Ciências Contábeis.**

**Orientador: Prof. Wanderlei José Ghilardi**

**Santa Maria, RS, Brasil**

**2008**

**Universidade Federal de Santa Maria  
Centro de Ciências Sociais e Humanas  
Curso de Ciências Contábeis**

A Comissão Examinadora, abaixo assinada,  
aprova o Trabalho de Conclusão

**ANÁLISE DE MODALIDADES DE FINANCIAMENTO PARA  
AQUISIÇÃO DE ATIVO IMOBILIZADO**

elaborado por  
**Diego Ben Dutra**

Como requisito parcial para obtenção do grau de  
**Bacharel em Ciências Contábeis**

**COMISSÃO EXAMINADORA:**

---

**Prof. Wanderlei José Ghilardi - UFSM**  
(Presidente/Orientador)

---

**Membro II**

---

**Membro III**

Santa Maria, Janeiro de 2008.

## **RESUMO**

Trabalho de Conclusão  
Curso de Ciências Contábeis  
Universidade Federal de Santa Maria

### **ANÁLISE DE MODALIDADES DE FINANCIAMENTO PARA AQUISIÇÃO DE ATIVO IMOBILIZADO**

AUTOR: DIEGO BEN DUTRA

ORIENTADOR: WANDERLEI JOSÉ GHILARDI

Data e Local da Defesa: Santa Maria, Janeiro de 2008.

A contabilidade tem sido um excelente veículo de informação, tendo como um de seus grandes desafios, colocar à disposição de seus usuários, informações que representam as relações das empresas com a sociedade. O estudo de análise de financiamento se apresenta como um instrumento capaz de evidenciar a política gerencial, econômica e financeira de uma empresa, assim como o seu planejamento. Dessa forma, o principal objetivo deste trabalho foi elaborar uma análise de modalidades de financiamento para aquisição de Ativo Imobilizado – veículos, apresentando de forma consistente uma síntese sobre as diferentes modalidades de financiamento disponíveis no mercado para as empresas. No estudo, foi utilizada uma metodologia que expõe as vantagens e desvantagens de cada modalidade de financiamento. Como resultado do presente trabalho, o estudo de análise de modalidades de financiamento estará à disposição para análise e se conveniente, para ser utilizado segundo o planejamento e a política econômico-financeira de cada empresa.

Palavras-chave: análise de investimento; aquisição de imobilizado; veículos

## **LISTA DE SIGLAS**

BACEN – Banco Central do Brasil

BB – Banco do Brasil

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CCA – Comissão de Concessão de Aval

CMN – Conselho Monetário Nacional

COPOM – Comitê de Política Monetária

CRLV – Certificado de Registro e Licenciamento de veículos

FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador

FIPE – Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas

IOF – Imposto sobre Operações Financeiras

I.R – Imposto de Renda

PC – Computador Pessoal

P.F – Pessoa Física

PIB – Produto Interno Bruto

P.J – Pessoa Jurídica

PROGER – Programa de Geração de Emprego e Renda Pessoa Jurídica

S.A – Sociedade Anônima

SAC – Sistema de Amortizações Constantes

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Pequenas Empresas

SELIC – Sistema Especial de Liquidação e Custódia

TAC – Taxa de Abertura de Crédito

TBC – Taxa Básica do Banco Central

TCA – Taxa de Concessão de Aval

TJLP – Taxa de Juros de Longo Prazo

TRA – Termo de Recebimento e Aceitação

VRG – Valor Residual Garantido

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	8
<b>1.1 Delimitação do tema</b> .....	8
<b>1.2 Problemática</b> .....	8
<b>1.3 Objetivos</b> .....	8
1.3.1 Objetivos específicos.....	9
<b>1.4 Justificativa</b> .....	9
<b>1.5 Estrutura do Trabalho</b> .....	10
<b>2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA</b> .....	11
<b>2.1 O Sistema Financeiro Nacional</b> .....	11
<b>2.2 Banco Central do Brasil</b> .....	13
2.2.1 Banco Central como autoridade monetária.....	14
<b>2.3 Mercado financeiro</b> .....	15
2.3.1 Mercado monetário.....	16
2.3.2 Mercado de capitais.....	17
2.3.3 Mercado de câmbio.....	17
2.3.4 Mercado de crédito.....	17
2.3.4.1 Os principais players do mercado de crédito.....	19
2.3.4.2 Os agentes poupadores e os agentes tomadores de crédito.....	19
2.3.4.3 A segmentação do mercado de crédito bancário.....	20
2.3.4.4 Os elementos do mercado de crédito bancário.....	20
2.3.4.5 O mercado de crédito no Brasil.....	21
<b>2.4 Produtos e modalidades bancárias para aquisição de veículos</b> .....	22
2.4.1 Consórcio.....	22
2.4.1.1 Prestação do consórcio.....	24
2.4.1.2 Contemplação.....	25

2.4.1.3 Encerramento do grupo.....	25
2.4.1.4 Contabilidade.....	26
2.4.2 <i>Leasing</i> .....	26
2.4.2.1 Tratamento contábil e fiscal do <i>leasing</i> .....	28
2.4.2.2 Modalidade de leasing.....	29
2.4.2.2.1 <i>Leasing</i> operacional.....	29
2.4.2.2.2 <i>Leasing</i> financeiro.....	30
2.4.2.2.3 Sale and lease back.....	30
2.4.2.3 Vantagem do leasing.....	31
2.4.2.4 Seguro.....	32
2.4.2.5 Término do contrato.....	32
2.4.2.6 Garantias adicionais do contrato.....	33
2.4.2.7 Rescisão do contrato.....	33
2.4.3 Proger urbano empresarial.....	33
2.4.3.1 Prazos.....	34
2.4.3.2 Formas de pagamento.....	34
2.4.3.3 Sistema de amortização constante – SAC .....	35
2.4.3.4 Tarifas.....	35
2.4.3.4.1 Funproger.....	35
2.4.3.4.2 Fampe.....	36
2.4.3.5 Garantias.....	36
2.4.3.6 Limite.....	37
2.4.3.7 Itens financiáveis.....	37
<b>3 METODOLOGIA.....</b>	<b>39</b>
<b>4 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....</b>	<b>41</b>
<b>4.1 Síntese de investimentos.....</b>	<b>41</b>
4.1.1 Investimento através do consórcio.....	41
4.1.1.1 Contabilização.....	42
4.1.2 Investimento através do leasing.....	43
4.1.2.1 Contabilização.....	44
4.1.3 Investimento através do Proger urbano empresarial.....	44
4.1.3.1 Contabilização.....	48
<b>4.2 Resultado da simulação.....</b>	<b>48</b>

4.2.1 Apuração do resultado da simulação.....	48
<b>5 CONCLUSÃO.....</b>	<b>52</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>54</b>





# **1 INTRODUÇÃO**

## **1.1 Delimitação do tema**

Análise das modalidades de financiamento para aquisição de veículos disponíveis para as pessoas jurídicas no Banco do Brasil S.A.

## **1.2 Problemática**

Muitos trabalhos já foram publicados considerando diversas modalidades de financiamento para aquisição de bens para o Ativo Imobilizado. Porém, sabe-se também, que as taxas de financiamento se transformaram sensivelmente nos últimos meses, assim como a oferta de crédito no mercado. Por esse motivo, podem não ser mais confiáveis aqueles estudos ou afirmações sobre qual o melhor financiamento para aquisição de ativo imobilizado.

O resgate da referência quanto à viabilidade ou não de aquisições de bens através de financiamento direto como melhor modalidade, é a questão crucial a desvendar, considerando o atual momento da política econômica nacional e internacional, a perspectiva de crescimento econômico e os baixos níveis de inflação no mercado nacional.

Diante do exposto, torna-se extremamente relevante fornecer a empresa subsídios para sua tomada de decisão. Com isso, decidiu-se realizar o estudo da análise de financiamento para aquisição de veículos, considerando as vantagens e desvantagens das diferentes modalidades de financiamento e proporcionar à empresa a escolha de uma delas, segundo suas possibilidades traçadas em seu planejamento e na sua política econômico-financeira.

## **1.3 Objetivos**

O objetivo geral do presente estudo é analisar as diferentes modalidades de financiamento para aquisição de veículos por uma empresa, frente às novas oportunidades e expectativas do mercado, principalmente pela redução das taxas de juros dos financiamentos e também pelo aumento de oferta de crédito no mercado, destacando a melhor opção.

### 1.3.1 Objetivos específicos

- a) Analisar o Sistema Financeiro Nacional e entender suas características, sua evolução e seu funcionamento.
- b) Analisar as características básicas das modalidades de financiamento de veículos disponíveis no Banco do Brasil S.A para as pessoas jurídicas.
- c) Comparar as principais vantagens e desvantagens de cada modalidade de financiamento.
- d) Simular a contratação de cada modalidade de financiamento estudada.
- e) Apresentação do tratamento contábil das diversas modalidades de financiamento estudadas.

### 1.4 Justificativa

Para Oliveira et al.(2006), o mercado financeiro possui papel relevante na propagação de investimentos, na transmissão de políticas de crédito e, principalmente, no atendimento às necessidades distintas de seus participantes, provendo equilíbrio e eficiência sistêmica na economia.

O domínio dos processos inerentes a essa estrutura, permeando sua origem, destino e tendências, bem como da operacionalização de seus produtos e serviços, são marcos de elevada importância dentro do processo de gestão empresarial. Os agentes participantes normativos e operacionais, se encontram interligados nessa rede de distribuição, ponderando em seus objetivos, risco e retorno, incerteza e decisões de investimento.

Segundo Oliveira et al.(2006), a análise de financiamentos, por meio de técnicas avançadas, utilizando a Estatística, Matemática Financeira e Informática, se apresenta como uma solução eficiente para uma decisão compensadora. Porém, é necessário o domínio de vários indicadores para estruturar um modelo que forneça resultados otimizados. Tais parâmetros provêm desde os básicos conceitos contábeis (Capital de Giro, Patrimônio, Margem de Lucro, Demonstração do Resultado do Exercício) até os agregados de um balanço de pagamentos (taxas de juros, câmbio).

A proposta deste trabalho é envolver o mercado e o sistema financeiro, a fim de que se considere a relevância dos fatores-chaves de sua concepção e atuação dentro do sistema econômico e produtivo, enfatizando ainda, as diversas modalidades e fontes de financiamento

que estão presentes e disponíveis para as empresas no mercado, de acordo com as suas particularidades e os interesses da administração da empresa em seu planejamento.

A realização deste trabalho justifica-se pela grande importância e necessidade de informações confiáveis, oportunas e relevantes para o processo decisório da empresa, considerando a atual conjuntura do mercado financeiro e da economia nacional.

### **1.5 Estrutura do trabalho**

O trabalho é apresentado e estruturado em cinco capítulos, incluindo esta introdução.

No capítulo 2, é desenvolvido todo o embasamento teórico a fim de poder situar o leitor sobre o assunto em estudo. São abordadas questões como a estruturação do Sistema Financeiro Nacional e seus respectivos órgãos, o Conselho Monetário Nacional e o Banco Central do Brasil, de modo que facilite o entendimento do funcionamento do mercado financeiro e suas divisões. Para que desta maneira, o leitor entenda o assunto relativo ao mercado de crédito no Brasil e, conseqüentemente, sobre os produtos e modalidades de financiamento disponíveis nas instituições financeiras para aquisição de imobilizado, mais especificamente a aquisição de veículos.

No capítulo 3, é evidenciada a metodologia de pesquisa exploratória, com conceitos de tipo e classificação, assim como as técnicas de pesquisa utilizadas neste trabalho, como a coleta de dados e a análise de conteúdos.

No capítulo 4, são apresentados os dados e contextualização de como foi norteado o estudo. Após, é feita a análise, discussão e a interpretação dos dados direcionados à simulação proposta.

E, finalmente, no capítulo 5, estabelecem-se as conclusões do trabalho, onde é possível evidenciar a escolha da melhor modalidade de financiamento de acordo com os objetivos e interesses de cada empresa, segundo o planejamento traçado..

## 2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Os principais fundamentos para os cálculos e as ações desenvolvidas são extraídos de bibliografia específica e suficientemente embasada nos principais enfoques sobre o assunto.

### 2.1 O Sistema financeiro nacional

A Lei 4.595/64 estruturou o Sistema Financeiro Nacional dotando-o de um órgão – o Conselho Monetário Nacional – destinado a “formular a política da moeda e do crédito como previsto nesta lei, objetivando o progresso econômico e social do País” (art. 2.º), órgão esse sucessor do Conselho da Superintendência da Moeda e do Crédito.

Para Moreira (1999, p.112):

O Conselho Monetário Nacional seria um órgão de Poder Executivo Central, criado com objetivo de operacionalizar as diretrizes do governo federal e de conferir agilidade à sua atuação, no que diz respeito à matéria específica a ele outorgada, tendo como principais objetivos de política, incluindo, no aspecto técnico monetário e financeiro:

- a) controlar os meios de pagamento;
- b) regular o valor interno e externo da moeda;
- c) orientar a aplicação dos recursos das instituições financeiras públicas e privadas com vistas ao desenvolvimento harmônico da economia nacional;
- d) propiciar o aperfeiçoamento das instituições e dos instrumentos financeiros com vistas à maior eficiência do sistema de pagamentos;
- e) coordenar as políticas monetária, creditícia, orçamentária, fiscal e da dívida pública interna e externa;
- f) zelar, no campo fiscalizatório, pela liquidez e solvência das instituições financeiras;

A Lei 4.595/1964, também, atribuiu ao Conselho, em seu art. 4.º, diversas competências privativas, que, para efeito de sistematização, podem ser divididas em quatro campos distintos: 1) Monetário; 2) Fiscalização; 3) Judicante; e 4) Administrativo.

Dentre as competências mais relevantes, podem ser mencionadas, no campo monetário, as seguintes:

- a) autorizar emissões de papel-moeda, na dependência de autorização legislativa apenas quando destinado ao financiamento direto, pelo Banco Central, das operações de crédito com o Tesouro Nacional;
- b) estabelecer condições para o Banco Central emitir papel-moeda;
- c) aprovar orçamentos monetários preparados pelo Banco Central;
- d) fixar diretrizes e normas da política cambial, compra e venda de ouro e operações em moeda estrangeira;

- e) disciplinar o crédito em todas as suas modalidades e as operações creditícias em todas as suas formas;
- f) coordenar sua política com a política de investimentos do governo federal;
- g) limitar taxas de juros e quaisquer remunerações de operações sujeitas à lei, assegurando crédito subsidiado a determinadas atividades especificadas;
- h) determinar o percentual dos recolhimentos compulsórios das instituições financeiras no Banco Central sobre os depósitos à vista dessas instituições.

O Conselho Monetário Nacional, em sua configuração original, era composto por nove membros, sendo três deles ligados ao Executivo – Ministro da Fazenda, Presidente do Banco Central e Presidente do BNDES –, e de seis membros nomeados pelo Presidente da República, após aprovação do Senado Federal, escolhidos entre brasileiros de ilibada reputação e notória capacidade em assuntos econômico-financeiros, com mandato de seis anos, podendo ser reconduzidos, e que somente poderiam ser exonerados por motivos relevantes, expostos em representação fundamentada do próprio Conselho. Como o Conselho decidia por maioria de votos, teria ele, em princípio, independência ou autonomia em relação ao Executivo.

A partir da edição da Medida Provisória 542, de 30.06.1994 (que criou o Plano Real), que, após sucessivas reedições, resultou na Lei 9.069, de 29.06.1995 (que aprovou em definitivo tal plano), o Conselho Monetário Nacional passou a ser composto apenas de três membros – o Ministro da Fazenda; do Planejamento e Orçamento e o Presidente do Banco Central –, eliminando-se qualquer resquício de autonomia que se pudesse tentar vislumbrar nos mecanismos regulatórios aplicáveis ao Sistema Financeiro Nacional. Essa mesma lei retirou a autonomia administrativa de elaboração de seu regimento, exigindo que ela fosse aprovada por decreto do Presidente da República.

Funcionalmente, o Conselho Monetário Nacional, por força da Lei 9.649, de 27.05.1998, foi integrado à estrutura básica do Ministério da Fazenda ao qual, por disposição do art. 14,IX, a, da mesma lei foram atribuídos, dentre outros, os assuntos relativos à moeda, crédito, instituições financeiras, capitalização, poupança popular, seguros privados e previdência privada e aberta, dentre outros.

## 2.2 Banco Central do Brasil – BACEN

O segundo componente do Sistema Financeiro Nacional, o Banco Central do Brasil, foi caracterizado como autarquia federal (Lei 4.595/1964, art. 8.º) e como órgão executor das normas expedidas pelo Conselho Monetário Nacional – CMN – (art. 9.º), constituindo-se uma “autoridade monetária”.

Segundo Saddi (1999), o Banco Central do Brasil, além de exercer as funções clássicas, próprias de um banco central, exerce outras funções que lhe são atribuídas por lei, na função de mero executor das normas ditadas pelo Conselho Monetário Nacional, tendo por incumbências:

- a) emitir moeda (papel e metálica) e executar os serviços de meio circulante;
- b) organizar e disciplinar o Sistema Financeiro Nacional e ordenar os mercados financeiros e de capitais;
- c) fiscalizar o Sistema Financeiro Nacional;
- d) formular, executar, acompanhar e controlar a política de câmbio e de relações financeiras com o exterior;
- e) formular, executar, acompanhar e controlar a política de crédito e;
- f) operar junto a instituições financeiras.
- g) formular, executar e acompanhar a política monetária.

O BACEN recebeu, também, a função de autorizar a transformação, fusão, incorporação e encampação de instituições financeiras e de regular as condições de concorrência entre instituições financeiras, coibindo-lhes os abusos com a aplicação de penas.

Essa atribuição foi conferida ao Banco Central, mais recentemente, em razão do maior dinamismo que atingiu o Sistema Financeiro Nacional com sua abertura ao capital estrangeiro e com a posterior substituição da Lei 4.137/1962 (conhecida por lei antitruste brasileira) pela atual Lei 8.884/1994 de defesa da concorrência.

Foi imposta ao Banco Central limitação legal de operar exclusivamente com instituições financeiras públicas e privadas, reafirmando, assim, sua vocação de atuar como banco dos bancos, vocação essa reafirmada pela vedação legal expressa (art. 12 da Lei 4.595/1964) de manter operações bancárias de qualquer natureza com outras pessoas de direito público ou privado, salvo as expressamente autorizadas em lei. Essas características deixam claro que, de banco, na acepção usual da palavra, o Banco Central possui apenas o nome, em razão de não exercer qualquer atividade bancária típica.

A diretoria do Banco Central, na versão original seria composta de quatro membros nomeados pelo Congresso Nacional, no entanto foi alterada pelo Decreto 91.961, de 19.11.1985, baixado pelo Presidente da República no uso das atribuições conferidas pelo art. 81, III, e V, da Constituição Federal então vigente. Passando a diretoria a ser composta de nove membros, um dos quais designado pelo presidente, sendo todos nomeados pelo Presidente da República e demissíveis *ad nutum*.

### 2.2.1 Banco Central como autoridade monetária

O Banco Central tornou-se autoridade monetária a partir da Lei 9.069, de 29.06.1995. A lei atribuiu tal incumbência ao BACEN, que recebeu o encargo de, ao início de cada trimestre, submeter ao Conselho Monetário Nacional “estimativas das faixas de variação dos principais agregados monetários compatíveis como objetivo de assegurar a estabilidade da moeda” e “análise da evolução da economia nacional prevista para o trimestre, e justificativa da programação monetária” (art. 6.º, I e II), estabelecendo a sistemática de submissão dessa programação ao Congresso Nacional, que possui direito de vetá-la.

Essa mesma lei, em seu art. 7.º, criou a obrigatoriedade de o presidente do Banco Central prestar contas ao Presidente da República e aos presidentes das duas casas do Congresso Nacional, por meio do Ministro da Fazenda, a respeito de execução da programação monetária, das emissões de Real e posição das reservas internacionais.

A lei existente, portanto, transferiu do Conselho Monetário Nacional para o Banco Central a competência de formular a política monetária nos arts. 2.º e 3.º, da Lei 4.595/1964. Em 20.06.1966, a diretoria do colegiado do BACEN, por meio da circular 2.698/1996, criou o Comitê de Política Monetária – COPOM, com a atribuição de estabelecer diretrizes de política monetária e definir a Taxa Básica de Banco Central – TBC.

Por meio do Decreto 3.088, de 21.06.1999, que estabeleceu, como diretriz para fixação do regime de política monetária, a sistemática de metas de inflação, atribuindo ao CMN à fixação das metas e dos intervalos de tolerância e atribuindo ao Banco Central a execução das políticas necessárias para o cumprimento das metas fixadas. Como decorrência dessa sistemática, a Circular 2.698/1996 foi alterada pela Circular 2.980, de 24.04.2000, passando o COPOM a ter como objetivos estabelecer diretrizes da política monetária, definir a meta da Taxa da SELIC (que substituiu a TBC), e seu eventual viés e analisar o relatório de inflação a que se refere o Decreto 3.088/1999.



A última alteração foi levada a efeito pela Circular 3.193, de 11.06.2003, que alterou o objetivo do COPOM de estabelecer diretrizes da política monetária para implementar a política monetária, mantendo suas demais atribuições.

O próprio BACEN, define sua missão institucional como sendo a de assegurar a estabilidade do poder de compra da moeda e um sistema financeiro sólido e eficiente, estabelecendo como objetivos para o período de 2007 à 2011: a) assegurar o cumprimento das metas de inflação estabelecidas pelo Conselho Monetário Nacional; b) promover a eficiência e assegurar a solidez e o regular funcionamento do Sistema Financeiro Nacional; c) estimular a concorrência no âmbito do Sistema Financeiro Nacional e o acesso crescente aos produtos e serviços financeiros; d) assegurar suprimento de numerário, com qualidade e confiabilidade, de forma a garantir o atendimento das necessidades da população; e) aprimorar o marco regulatório para o cumprimento da missão institucional; f) aprimorar e fortalecer a comunicação e o relacionamento com os públicos interno e externo; g) aprimorar a gestão e a estrutura de governança corporativa da Instituição.

Em uma síntese conclusiva, Armínio Fraga Neto (1999), então presidente do Banco Central, afirmou que em suma, a contribuição do Banco Central para o desenvolvimento do Brasil reside primordialmente no simples cumprimento de seus dois principais objetivos, quais sejam: zelar pela estabilidade da moeda e pela qualidade e segurança da intermediação financeira.

### **2.3 Mercado financeiro**

O mercado financeiro pode ser entendido como o conjunto de intermediários e demais prestadores de serviços financeiros (auxiliares financeiros) que possibilitam a transferência de recursos dos agentes superavitários para os agentes deficitários.

Andrezio e Lima (1999, p.3) definem o mercado financeiro como “conjunto de instituições e instrumentos financeiros destinados a possibilitar a transferência de recursos dos ofertadores para os tomadores, criando condições de liquidez no mercado”.

A partir da transferência de recursos financeiros entre tomadores e poupadores, o mercado pode exercer a importante função de otimização dos recursos financeiros, por meio da transferência desses recursos dos poupadores para os tomadores, bem como da criação de condições de liquidez e administração de riscos.

Para que exista transferência de recursos financeiros, é necessário que ocorra prévia ou simultaneamente poupança e que existam instituições e mecanismos capazes de transformar

poupança em investimento. O mercado financeiro deve possibilitar que os agentes econômicos sejam colocados em contato, direto ou indireto, a um custo mínimo e com as menores dificuldades possíveis. Ao fazer isso, o mercado possibilita um aproveitamento das oportunidades em toda a economia, resultando em um aumento geral da produtividade, da eficiência e do bem-estar da sociedade.

Para Levine (1997, p.691), o mercado financeiro exerce cinco funções básicas:

- a) facilitar negociação, proteção, diversificação e pulverização de riscos;
- b) alocar recursos;
- c) monitorar administradores e exercer controle sobre companhias;
- d) agregar poupanças individuais;
- e) facilitar troca de bens e serviços, ao promover especialização.

Cardim et al.(2000, p.238) definem relações financeiras como “aquelas que envolvem como agentes fundamentais unidades superavitárias e deficitárias, as quais transacionam meios que permitem a realização imediata de gastos desejados em troca de direitos sobre rendas futuras”. Os autores definem mercados financeiros como aqueles que “englobam todas as transações que são feitas como obrigações emitidas por agentes deficitários ou por intermediários financeiros que busquem canalizar recursos para eles”. Os autores definem, ainda, sistema financeiro como “conjunto de mercados financeiros existentes numa dada economia, pelas instituições financeiras participantes e suas inter-relações e pelas regras de participação e intervenção do poder público nessa atividade”.

Assaf Neto (2003, p.60) define sistema financeiro como “um conjunto de instituições financeiras e instrumentos financeiros que visam, em última análise, a transferir recursos dos agentes econômicos (pessoas, empresas, governo) superavitários para os deficitários”.

Para Oliveira et al.(2006), o mercado financeiro pode ser segmentado segundo diversos critérios. Quanto à natureza das operações desenvolvidas pode-se segmentá-lo em quatro tipos de mercado: o monetário, de capitais, de câmbio e o de crédito. Este último que é objeto de estudo deste trabalho, com objetivo de fundamentar o conceito de crédito no âmbito do mercado brasileiro.

### 2.3.1 Mercado monetário

Este mercado caracterizado por operações de curto e curtíssimo prazos, onde as empresas buscam recursos para atender às duas necessidades imediatas de liquidez ou

alternativas para a aplicação de saldos de caixa, e onde o Banco Central atua para ajustar a liquidez do sistema econômico.

### 2.3.2 Mercado de capitais

Este mercado é caracterizado por operações de prazo médio, longo ou indeterminado, destinado a suprir recursos para atender às necessidades das empresas de capital fixo e de giro. O mercado de ações é um componente do mercado de capitais.

### 2.3.3 Mercado de câmbio

Este mercado é caracterizado pelas operações de troca de moedas (nacional ou estrangeiras) à vista ou a termo (para liquidação futura).

### 2.3.4 Mercado de crédito

Para Oliveira et al.(2006), o mercado de crédito é caracterizado por operações de curto e médio prazos, onde as empresas buscam recursos para o financiamento de capital de giro e onde as famílias obtêm recursos para aquisição de bens de consumo duráveis (automóveis, eletrodomésticos etc.).

A palavra é originária do latim *creditum* e significa confiança, crença e boa reputação. A existência de confiança é determinante para a evolução das transações comerciais e financeiras; dessa forma, o bom entendimento do conceito, das variáveis e dos determinantes do crédito é aspecto condicionante para o melhor ordenamento de um mercado.

Crédito ou confiança é uma característica intrínseca ao indivíduo, sendo, portanto, um aspecto qualitativo e mutável. Essa percepção pelos agentes econômicos implicou a determinação de graus ou níveis diferenciados de confiança, favorecendo a utilização de medidas de probabilidade estatística como instrumentos de mensuração, bem como a necessidade de análises periódicas de performance das pessoas físicas e jurídicas.

Em Oliveira et al.(2006), o mercado de crédito é definido como o conjunto de transações realizadas pelos agentes econômicos, instituições financeiras e pessoas físicas e jurídicas envolvendo risco de crédito. O incremento das transações comerciais e financeiras desencadeou a formação e a caracterização de um mercado de crédito, que é composto por todos os agentes econômicos que realizam transações baseadas na confiança.

O mercado de crédito é dito organizado porque os agentes econômicos envolvidos atuam por meio de estruturas definidas e regulamentadas em que a oferta e a demanda de recursos possuem fluxos regulares.

A intermediação financeira é o objetivo do mercado de crédito. Nesse mercado, desenvolve-se a intermediação financeira no estado primário, ou seja, tomadores de recursos de curto e longo prazos buscam as instituições financeiras fornecedoras de crédito, captado de agentes financeiros doadores. A intermediação financeira entre poupadores e tomadores com a assunção de risco de crédito é a razão da existência do mercado de crédito, e sua essência é que as instituições que concedem empréstimos e financiamentos assumem o risco de crédito dos agentes econômicos tomadores, além de prestar serviços por meio de movimentação de recursos.

O risco de crédito é para Oliveira et al.(2006), o risco de inadimplência de empréstimos concedidos pelas instituições credoras aos agentes tomadores. A avaliação do risco de crédito é determinante para que as instituições possam definir o limite de crédito para cada cliente ajustar o preço de cada operação em função do risco correspondente. O risco de crédito – risco de inadimplência ou risco de *default* – é a probabilidade do não cumprimento de obrigações referentes a transações financeiras por parte do devedor.

Em Oliveira et al.(2006, p.92) define: “empréstimos são operações entre agentes econômicos, em que instituições financeiras fornecem recursos a pessoas físicas e jurídicas e estabelecem obrigações mediante contratos específicos com a descrição de prazos, juros, garantias e demais condicionantes previamente acordados”, e define também “financiamentos são adiantamentos de recursos entre agentes econômicos, instituições financeiras e pessoas físicas e jurídicas vinculados a transações comerciais de compra de bens e serviços”.

Prestação de serviços são todos os produtos ofertados por instituições financeiras aos seus clientes pessoas físicas e jurídicas com o objetivo de facilitar o recebimento, o pagamento e a movimentação de recursos dentro do mercado financeiro. A prestação de serviços geralmente não envolve risco de crédito.

O grau de complexidade do mercado de crédito está diretamente relacionado ao tamanho das economias e da velocidade de ocorrência de transações.

O mercado de crédito é fundamental para alimentar a economia de liquidez, por meio do financiamento das vendas ou compras das empresas e dos empréstimos para os projetos de investimentos.

Uma medida importante no mercado de crédito é a relação entre operações de crédito e o Produto Interno Bruto de um país. Essa medida consegue avaliar o nível de intermediação

existente em um país; mostra o grau de endividamento global dos agentes econômicos tomadores; e a possibilidade de alavancagem do mercado de finanças corporativas de um país.

Observa-se ainda, o elevado percentual de operações de crédito em relação ao PIB nos países mais desenvolvidos. Esse fato demonstra a existência de fontes de financiamento para o consumo e para os investimentos que estimulam a economia.

O caso do Brasil onde a relação ativos de crédito e Produto Interno Bruto é baixa, pode ser explicado pela escassez de poupança interna e pelas elevadas taxas de juros que inibem a tomada de crédito.

#### 2.3.4.1 Os principais *players* do mercado de crédito

Oliveira et al.(2006) considera como os principais *players* – é o conceito de participantes ou os principais atores do mercado de crédito – os agentes econômicos poupadores de recursos, tomadores de fundos, os intermediários e os agentes de regulação.

Os agentes poupadores e tomadores de crédito são as pessoas físicas e jurídicas que sustentam o sistema de intermediação, basicamente transferindo fundos para suportar as necessidades de consumo e investimentos.

Os agentes intermediários são as instituições financeiras e as instituições não financeiras. Instituições financeiras podem ser bancárias, quando têm permissão para criar moeda por meio dos depósitos à vista dos clientes; ou não bancárias, quando não podem criar moeda e trabalham com ativos não monetizados como debêntures e letras de câmbio. As instituições não financeiras são as empresas de fomento mercantil que atuam no mercado de crédito por meio de operações de desconto de cheques, duplicatas e títulos mercantis.

Dentre os agentes de regulamentação podem se incluir os órgãos oficiais de regulação como o Banco para Compensações Internacionais, os Bancos Centrais de cada país e as agências de classificação de risco.

#### 2.3.4.2 Os agentes poupadores e os agentes tomadores de crédito

As pessoas físicas e jurídicas são os agentes detentores de poupança que sustentam o mercado de crédito de fundos para o processo de intermediação. São aqueles agentes econômicos que gastam menos que ganham, portanto geram excedentes para poupança. Os detentores de recursos objetivam consumir no futuro mais do que consomem no presente.

Por outro lado, as pessoas físicas e jurídicas são os agentes tomadores de recursos para suprir as necessidades de consumo e investimentos. Os agentes tomadores pegam recursos no mercado por meio de empréstimos e financiamentos por parte dos intermediários financeiros, que assumem o risco de crédito desses agentes econômicos.

#### 2.3.4.3 A segmentação do mercado de crédito bancário

As instituições financeiras tomam recursos no mercado de crédito com objetivo de criar *funding* para suas operações de crédito, ou seja, empréstimos e financiamentos. Elas têm porte, capacidade de originar operações e clientes diferenciados. Em função dessas distinções, o mercado criou modelos de segmentação que diferenciam essas instituições conforme a seguir.

Os Bancos de Atacado são as instituições financeiras que trabalham com clientes pessoas jurídicas. Esses bancos são ainda estratificados pelo faturamento ou receita de vendas dos seus clientes – de médio porte, também conhecidos como *middle market*, e grande porte, denominados clientes *corporate*. Essa classificação pode ser também em função da demanda por produtos mais estruturados de seus clientes.

Os Bancos de Varejo são as instituições financeiras que atendem clientes pessoas físicas. Dentro do banco de varejo os clientes são segmentados com base na renda. Os clientes pessoas físicas de alta renda possuem estruturas até agências específicas e são classificados como *private banking*, quando pessoas físicas com elevado patrimônio pessoal, e até mesmo empresas de pequeno porte, quando não existe uma separação específica dos negócios. Os clientes de renda média geralmente possuem atendimento exclusivo na rede de agências em que é também atendida a maioria dos correntistas.

As estratificações definidas acima estão diretamente ligadas às demandas de produtos e serviços de crédito pelos bancos.

#### 2.3.4.4 Os elementos do mercado de crédito bancário

O mercado de crédito bancário é estruturado a partir do ciclo de vida do crédito, ou seja, as instituições focalizadas em operações que envolvem risco de inadimplência estão estruturadas para avaliar a capacidade de pagamento e concessão de crédito, definir os parâmetros adequados de preço para sustentar o risco esperado e acompanhar a transação até o recebimento ou recuperação.

A definição de uma transação de mercado de crédito bancário segue um processo que começa com a avaliação da capacidade de pagamento do cliente da instituição e o efetivo desembolso, e termina com o acompanhamento da transação e seu recebimento normal ou por meio da recuperação. Por meio do exame individual, as áreas gestoras de análise de crédito apresentam os principais riscos e os respectivos aspectos mitigadores para o estabelecimento de operação. Um relatório com as principais características da transação e os parâmetros para sua aprovação são conduzidos ao comitê de crédito, onde a maior parte dos executivos das instituições participa da decisão de concessão de crédito. A partir dessa definição, busca-se, por meio de uma eficiente gestão de tesouraria, ajustar a relação risco-retorno por meio da formação do preço ajustado ao respectivo risco de crédito. A partir do momento em que a transação ocorre, é necessário um processo de acompanhamento sistemático por meio de análises de riscos e do processo de cobrança para o recebimento e até mesmo a recuperação, no caso de inadimplemento. O ciclo de vida de crédito é um processo fundamental para as instituições do mercado de crédito e envolve grande parte da estrutura das instituições.

A análise de crédito é a avaliação do risco de crédito dos clientes das instituições. A escolha da metodologia de análise é o aspecto fundamental da definição estratégica da instituição, expressa em sua política de crédito.

#### 2.3.4.5 O mercado de crédito no Brasil

Como foi dito anteriormente, a participação das operações de crédito em relação ao PIB no Brasil é ainda muito baixa se comparada às economias centrais aos países em desenvolvimento, como a China e a Índia. Esse fato é determinado principalmente pelo baixo nível de poupança interna e pela ainda elevada taxa de juros livre de risco.

É importante destacar que 80% dos ativos do sistema financeiro são detidos pelas dez maiores instituições financeiras bancárias. O mercado de crédito está passando por importantes definições em relação aos aspectos reguladores e aos intermediários de crédito, a partir da criação de novos instrumentos de regulação com os acordos de Basiléia I e II e as diversas fusões e aquisições pelos intermediários.

O sistema de intermediação no país ainda está passando pelo processo de consolidação. Esse processo passará pela maior concentração das transações de crédito e prestação de serviços em um número menor de instituições. A existência de um número menor e mais forte de conglomerados financeiros atuando em diversas atividades de intermediação é inevitável.

Entre os desenhos possíveis para o mercado de crédito brasileiro pode-se ter um conjunto de poucas instituições grandes com o foco no varejo, algumas instituições com grande agilidade para atuar como bancos de investimentos e instituições especializadas, focadas em nichos específicos, como crédito massificado e financiamento de veículos, por exemplo.

## **2.4 Produtos e modalidades bancárias para aquisição de veículos**

### 2.4.1 Consórcio

Em Lima et al.(2006) consta a Circular do BACEN 2.766/99 que define consórcio como uma reunião de pessoas físicas e/ou jurídicas, em grupo fechado, promovida pela administradora, com a finalidade de propiciar aos seus integrantes a aquisição de bem, conjunto de bens ou serviço turístico por meio de autofinanciamento. O consórcio pode ser considerado um mecanismo de compra programada de um bem, através da formação de um grupo em que todos os integrantes contribuem mensalmente com um percentual do valor do bem almejado. Os recursos coletados mensalmente irão financiar a compra do bem do integrante contemplado a cada mês.

O único encargo presente nas prestações de um consórcio é o percentual fixo a título de taxa de administração, ou seja, não há incidência de juros, o que se constitui na grande vantagem desta modalidade na aquisição parcelada de um bem.

O consorciado, contemplado ou não, tem a liberdade de transferir, a qualquer momento do plano de consórcio, sua cota a terceiros, desde que homologado pela administradora do grupo.

A maioria dos estudos afirma que a origem do consórcio se deu no Brasil, no início da década de 1960. Nesta época, a industrialização no país teve grande impulso e as empresas precisavam vender sua produção. No entanto, o mercado financeiro do país não dispunha de produtos adequados para conceder financiamento a longo prazo aos consumidores. Essa conjugação de fatores criou ambiente favorável à criação do consórcio.

Em que pese estar em operação há mais de 40 anos, a atividade de consórcio ainda não possui legislação própria, sendo regulamentada apenas por normas do Banco Central, que detém as atribuições pertinentes a regulamentação, fiscalização e aplicação de punições. Atualmente, está em tramitação no Congresso Nacional o projeto de Lei 530/03, que dispõem sobre consórcio.



Para Lima et al.(2006), a administradora é a prestadora de serviços com a função de gestora nos negócios do grupo, nos termos do contrato. As administradoras de consórcio devem ter como objetivo exclusivo de sua atividade a administração de grupos de consórcio, com exceção das associações ou entidades civis sem fins lucrativos autorizadas a administrar grupos de consórcio.

Lima et al.(2006, p.375), define: “grupo de consórcio é uma sociedade de fato, constituída na data da realização da primeira assembléia geral ordinária por consorciados reunidos pela administradora, para fins de aquisição de bens, com prazo de duração previamente estabelecido”.

Um grupo de consórcio é considerado autônomo em relação aos demais, possuindo patrimônio próprio, que não se confunde com o da administradora, de forma que a contabilidade deve ser segregada para cada grupo de consórcio e para a administradora.

Podem ser objeto de grupo de consórcio:

- a) bens ou conjunto de bens móveis duráveis, novos e usados, de fabricação nacional ou estrangeira;
- b) bens imóveis;
- c) serviços turísticos, abrangendo bilhetes de passagem aérea e/ou pacotes turísticos.

A duração dos grupos de consórcio depende dos bens referenciados, conforme a Tabela 1.

**Tabela 1 – Duração máxima dos grupos de consórcio**

Bens imóveis	Máximo de 180 meses
Caminhões, ônibus, tratores, equipamentos rodoviários, máquinas e equipamentos agrícolas, aeronaves e embarcações	Máximo de 100 meses
Automóveis, camionetas e utilitários	Mínimo de 50 meses Máximo de 60 meses
Serviços turísticos	Máximo de 36 meses
Eletroeletrônicos	Mínimo de 24 meses Máximo de 60 meses
Outros bens	Máximo de 60 meses

Fonte: Circular Banco Central nº 2.766, de 3 julho de 1997

O número máximo de participantes de cada grupo, na data de sua constituição, será o resultado da multiplicação do número de meses fixado para a sua duração pela quantidade de

créditos prevista para contemplação mensal, só podendo ser o grupo convocado para constituição após a adesão de, no mínimo, 70% da quantidade máxima de participantes prevista para o grupo. Assim, por exemplo, num consórcio de automóvel de 60 meses, com previsão de duas contemplações por mês (um por sorteio e outro por lance), o número máximo será de 120 participantes no grupo (60 meses X 2 contemplações). A adesão mínima deverá ser de 84 participantes (70% de 120 participantes).

#### 2.4.1.1 Prestação do consórcio

As prestações do consórcio são compostas por:

- fundo comum: os recursos do fundo comum são utilizados para pagamento dos bens ou serviços turísticos adquiridos pelos consorciados contemplados e para pagamento de crédito em espécie, devoluções e restituições de recursos aos consorciados e excluídos dos respectivos grupos. Sempre que o preço do bem, conjunto de bens ou serviços turísticos referenciado no contrato for alterado, o montante do saldo do fundo comum que passar de uma assembléia para outra deverá ser alterado na mesma proporção, o que significa dizer que o valor da prestação é atrelado ao valor de um bem novo. A amortização é constante e depende do número de meses contratados. Assim, por exemplo, em um grupo com duração de 100 meses, o fundo comum corresponderá a 1% do valor do bem ou serviço;
- taxa de administração: é a remuneração da administradora pela formação, organização e administração do grupo de consórcio, sendo o único encargo das prestações;
- fundo de reserva: facultativo, destina-se a suprir eventual insuficiência de receita por falta de pagamento da prestação mensal;
- contratação de seguro: facultativa.

Os percentuais de fundo comum e de reserva, taxa de administração e prêmio de seguro são determinados no contrato que o consorciado assina quando formaliza sua adesão ao grupo de consórcio.

Os recursos dos grupos de consórcio, coletados pelas administradoras, serão obrigatoriamente depositados em banco múltiplo com carteira comercial, banco comercial ou caixa econômica.

A administradora de consórcio efetuará o controle diário da movimentação das contas componentes das disponibilidades dos grupos de consórcio, inclusive os depósitos bancários, com vistas à conciliação dos recebimentos globais, para identificação analítica por grupo de consórcio e por consorciado contemplado cujos recursos relativos ao crédito estejam aplicados financeiramente.

Os montantes recebidos dos consorciados, enquanto não utilizados nas finalidades a que se destinam, conforme previsão contratual, devem permanecer aplicados financeiramente junto aos recursos do fundo comum do grupo, revertendo para esse fundo o rendimento financeiro líquido dessas aplicações.

#### 2.4.1.2 Contemplação

É a atribuição ao consorciado do direito de utilizar o crédito. É feita exclusivamente por meio de sorteios e lances, podendo a contemplação por lances ocorrer somente após a contemplação por sorteio, ou esta não for realizada por insuficiência de recursos.

A contemplação está condicionada à existência de recursos suficientes no grupo para aquisição do bem, conjunto de bens ou serviço turístico em que o grupo esteja referenciado.

#### 2.4.1.3 Encerramento do grupo

Dentro de 60 dias da contemplação de todos os consorciados e da colocação do crédito à disposição, a administradora, observará a seguinte ordem, devendo comunicar:

- a) aos consorciados que não tenham utilizado o respectivo crédito que os mesmos estão à disposição para recebimento em espécie;
- b) aos excluídos que estão à disposição os valores relativos à devolução das quantias por eles pagas;
- c) aos demais consorciados que estão à disposição os saldos remanescentes no fundo comum e, se for o caso, no fundo de reserva, proporcionalmente ao valor das respectivas prestações pagas.

Considera-se excluído o consorciado não contemplado que não honrou com os pagamentos das prestações.

O encerramento contábil do grupo deve ser efetivado no prazo mínimo de 30 dias após a entrega de todos os créditos devidos, o recebimento de todos os débitos ou esgotados todos

os meios de cobrança admitidos em direito e, se for o caso, a devolução de recursos devidos aos consorciados e excluídos. A critério da administradora, o encerramento contábil do grupo também poderá ser efetivado 180 dias após as comunicações mencionadas, observando-se que:

- a) os recursos não procurados por consorciados ou excluídos e os valores pendentes de recebimento, objeto de cobrança judicial, serão transferidos pela administradora;
- b) a administradora manterá controle individualizado dos valores transferidos;
- c) esgotados os meios de cobrança, a administradora baixará os valores não recebidos;
- d) os valores recuperados serão rateados proporcionalmente entre os consorciados do respectivo grupo.

#### 2.4.1.4 Contabilidade

A administradora de consórcio deverá publicar, semestralmente, Balanço Patrimonial, Demonstrativo do Resultado do Exercício, Demonstrativo dos Recursos de Consórcio e Demonstração das Variações nas Disponibilidades dos grupos, acompanhadas as notas explicativas e o parecer da auditoria independente.

O Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício se referem à administradora, e não apresentam grandes variações em relação às demonstrações de outros prestadores de serviço.

Já a Demonstração dos recursos de Consórcio e a Demonstração das Variações nas Disponibilidades são relativas aos grupos de consórcio. As administradoras são obrigadas a publicar somente o consolidado, mas nas assembléias de cada grupo que serviu de base à demonstração consolidada entregue ao Banco Central.

#### 2.4.2 *Leasing*

Segundo Motta e Calôba (2006), o *leasing* é uma operação realizada mediante contrato, na qual o dono do bem (arrendador) concede a outro (arrendatário) sua utilização, por prazo determinado. Trata-se de um financiamento de médio à longo prazo, no sentido financeiro, podendo o contrato conter uma cláusula prevendo sua renovação ou compra do bem pelo arrendatário (opção de compra) ao final de seu prazo de vigência. A operação de arrendamento mercantil é permitida para qualquer pessoa física ou jurídica, sediada no país,

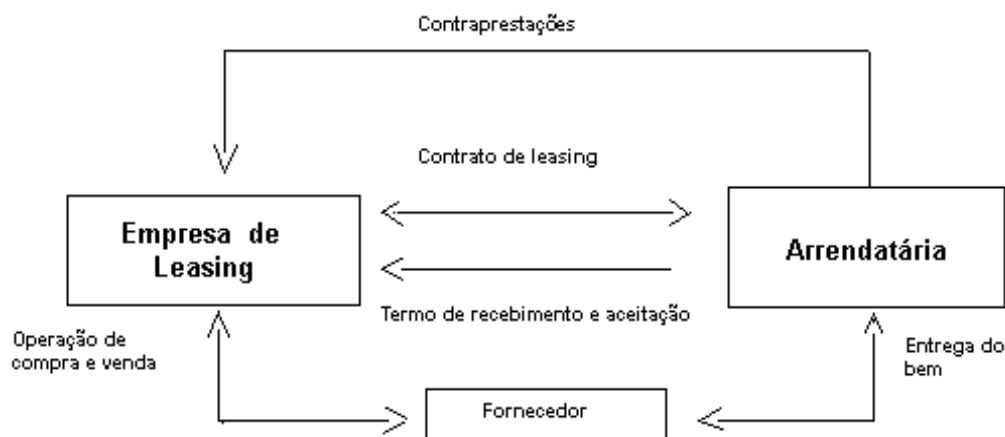
no qual financia integralmente qualquer bem móvel ou imóvel novo ou usado, de fabricação nacional ou estrangeira, para uma empresa, sem que ela precise se descapitalizar.

Juridicamente falando, considera-se Arrendamento Mercantil o negócio jurídico realizado entre pessoa jurídica, na qualidade de Arrendadora e pessoa física ou jurídica, na qualidade de Arrendatária, que tenha por objeto o arrendamento de bens adquiridos pela Arrendadora, segundo especificações da Arrendatária e para uso próprio desta.

Resumidamente, têm-se como elementos básicos do *leasing*:

- a) arrendadora: é a empresa de leasing, que investe seu capital na compra de um bem desejado por seu cliente segundo suas especificações, entrega esse bem, garantindo sua posse e o arrenda ou aluga por certo prazo;
- b) arrendatária: o usuário do bem arrendado, podendo ser pessoa física ou jurídica, devendo pagar contraprestações pelo uso do bem, até devolvê-lo ao fim do contrato ou continuar a utilizá-lo mediante renovação de contrato;
- c) fornecedor: é a empresa que possui (fabrica) o bem a ser vendido, geralmente um intermediário, que presta serviços técnicos e de manutenção ao arrendatário;
- d) objeto de arrendamento: é o bem específico que será arrendado, o objeto do contrato de *leasing* em questão;
- e) período de arrendamento: é a duração estipulada do contrato. No Brasil, o período mínimo é de 24 meses, para bens com vida útil igual ou inferior a cinco anos, e de 36 meses para os demais bens. Não existem prazos máximos para *leasing*;
- f) contraprestações: é o valor devido periodicamente pela arrendatária, ou seja, o valor pago (no mínimo, mensal e no máximo, semestralmente) pela utilização do bem. O cálculo é feito multiplicando-se um mais um coeficiente pelo valor original do bem. Esse coeficiente é também conhecido como margem. O valor resultante é, então, por meio da matemática financeira, transformando em série uniforme anual equivalente. Essas prestações podem ser prefixadas, utilizando-se algum indexador financeiro para seu reajuste;
- g) Valor residual Garantido (VRG): é o percentual ou importância do valor total do bem determinado entre as partes de forma que, ao final do período de arrendamento, a arrendatária possa adquirir o referido bem. A fixação de um VRG maior ou menor determina também o valor da contraprestação.

Será visto, a seguir, como acontece a contratação de um *leasing*:



**Figura 1 – Leasing esquematizado.**  
Fonte – Própria

Basicamente, a arrendatária firma um contrato com a empresa de *leasing*, em termos de condições de pagamento, reajuste, indexação, período de arrendamento, opção de compra, VRG, etc. Uma vez acertado esse contrato, a arrendatária emite um termo de recebimento e aceitação – TRA – certificando, para fins jurídicos, a concordância com os termos de *leasing*. A empresa de *leasing* mantém contatos com o fornecedor, comprando e vendendo equipamento. O fornecedor entrega o bem e presta serviços de assistência à arrendatária. Fechando o ciclo, a arrendatária paga as contraprestações e, ao final do contrato, faz a opção por renovação, compra ou devolução do equipamento, dependendo do tipo de *leasing*.

#### 2.4.2.1 Tratamento contábil e fiscal do *leasing*

No Brasil, o *leasing* foi introduzido na década de 60, mediante iniciativa de grupos pioneiros. A partir dos anos 60, foram instalados no Brasil as primeiras organizações dedicadas a essas atividades. Entretanto, não havia nenhuma regulamentação relativa à gestão de operações, o que dificultava a expansão acelerada de um setor reconhecidamente pleno de potencialidades. Na década de 70, o *leasing* começou a ser regulamentado, disciplinando-se o setor e propiciando o seu crescimento dentro de um marco legal.

A Lei 6.099, de 12 de setembro de 1974, regulamentou as operações de *leasing*, passando a denominá-lo Arrendamento Mercantil, submetendo essa atividade ao controle e à fiscalização do Banco Central do Brasil. Esse primeiro diploma legal veio a disciplinar o

tratamento tributário das operações de *leasing* e definir as linhas gerais de processo. Lima et al.(2006) salienta que a Lei 7.132, de 26 de outubro de 1983, bem como as resoluções do BACEN 1.962, 1.969, 2.099, 2.309 e 2.465, emitidas de 1992 a 1998, também auxiliaram na regulamentação do *leasing*.

O tratamento contábil e fiscal do *leasing* teve certa estabilidade através dos anos, mas o mesmo não pode ser dito para as regras direcionadas às arrendadoras. Como o enfoque desta seção é voltado mais para a arrendatária, não serão detalhados os meandros contábeis relativos à arrendadora.

O bem em questão, de propriedade da arrendadora, é registrado como seu ativo imobilizado. Dessa forma, é a arrendadora quem goza dos benefícios de depreciação do bem, sendo esta dedutível do Imposto de Renda. As contraprestações recebidas são reconhecidas como Receita da Intermediação Financeira e são integralmente tributáveis.

Pelo lado da arrendatária, o contrato de *leasing* não representa uma compra, de forma que o bem arrendado não é alocado ao Ativo Permanente da Empresa, o que não permite a ela o benefício da depreciação. No entanto, as contraprestações pagas podem, desde que obedecidos os preceitos fiscais vigentes, ser lançadas como custos ou despesas operacionais e, portanto, são totalmente dedutíveis do lucro tributável na demonstração de resultados. Assim, ocorre uma redução considerável na tributação.

#### 2.4.2.2 Modalidades de *leasing*

##### 2.4.2.2.1 *Leasing* operacional

Segundo Motta e Calôba (2006), o *leasing* operacional é uma operação realizada diretamente entre o fabricante de um bem e seus(suas) usuários(as) (arrendatários(as)). Na maioria das situações, é feito para arrendar equipamentos de alta tecnologia (microcomputadores, automóveis, máquinas fotocopadoras, aeronaves e outros) que, apesar de possuírem vida útil superior ao prazo de arrendamento, tornam-se tecnologicamente obsoletos.

Os contratos são de curto e médio prazo (dois a cinco anos), podendo ser rescindíveis a qualquer momento, tendo o arrendatário a opção de compra ao final do contrato.

Outra característica é a responsabilidade do arrendatário pela manutenção do equipamento ou bem. Normalmente, a empresa arrendadora oferece serviços de assistência técnica, aproveitando sua capacidade instalada (equipamento) e *know-how*. Além disso, torna-

se vantajoso para a empresa arrendadora fazer *leasing* operacional de seus produtos, pois se trata de um financiamento com garantias reais, o próprio ativo.

#### 2.4.2.2.2 *Leasing* financeiro

Para Motta e Calôba (2006) existem três elementos que compõem uma operação de *leasing* financeiro: o fabricante do bem (fornecedor) que tem como objetivo vender seu produto, a empresa de *leasing* (arrendadora) que lucra com taxas de juros das parcelas e a empresa que necessita do bem (arrendatária) que evita desembolsar grandes quantias para comprar o bem.

Financeiramente, essa operação aproxima-se de um empréstimo que possui, como garantia, o ativo contratado, o qual é amortizado por meio de parcelas ao longo de um período que corresponde à vida útil do ativo. É importante citar que o ativo pertence, durante o contrato, à financiadora ou arrendadora, e não ao arrendatário.

Como no *leasing* operacional, as despesas com manutenção, seguros, impostos e reparos ficam por conta do(a) arrendatário(a), porém não é possível rescindir o contrato, tendo este que quitar todas as parcelas até o final.

Ao término do contrato, o arrendatário pode comprar o bem pelo valor residual previamente contratado (valor residual garantido), podendo renovar o contrato por um novo prazo, com taxas mais baixas, e tendo o valor residual como principal, ou devolver o bem à arrendadora.

Tanto a operação de *leasing* operacional quanto a de *leasing* financeiro são regulamentadas pelo Banco Central do Brasil.

#### 2.4.2.2.3 *Sale and lease back*

Esta operação também conhecida como *leasing* de retorno, de retro ou retroarrendamento, tem como característica o fato de uma empresa vender algum bem imobilizado a um banco ou uma empresa de *leasing* para obter recursos financeiros na forma de capital de giro e para reduzir seu ativo permanente. Apesar de vendê-lo, a empresa continua com o uso do equipamento na forma de arrendamento e tem a opção de recompra ao término do contrato.



### 2.4.2.3 Vantagem do *leasing*

Para a arrendadora, verificam-se algumas vantagens, tais como:

- a) segurança: uma vez que possui a propriedade do bem arrendado, a arrendadora, no caso de inadimplência da arrendatária, pode recuperar o bem legalmente com muito mais facilidade, atuando esse fator como elemento de pressão para evitar o não pagamento das contraprestações;
- b) benefícios fiscais advindos da flexibilidade contábil proveniente do prazo de depreciação, VRG e outros;
- c) a arrendatária fica contratualmente obrigada a continuar pagando pelos bens arrendados, mesmo que não necessite mais deles, ou que eles estejam obsoletos, até o fim do prazo contratual.

Para a arrendatária, observam-se os seguintes benefícios fiscais:

- a) total dedutibilidade fiscal das contraprestações: podem ser deduzidas do valor tributável. Essa vantagem só ocorre se as empresas forem lucrativas; em caso de prejuízo, não há imposto de renda e, assim, não se obtém vantagem alguma;
- b) depreciação acelerada: mediante contrato, o benefício relativo à depreciação do bem pode ser transferido à arrendatária, o que lhe confere vantagens fiscais;
- c) índices de endividamento/liquidez: não são afetados pelo *leasing*, em razão de este não ser incluído no balanço patrimonial.

Os próximos itens são benefícios operacionais para a arrendatária:

- a) inclusão de despesas no contrato de *leasing*: despesas com instalações, impostos, *softwares*, custos com fretes, embalagens, cargas e descargas podem ser incorporadas nas operações de Arrendamento Mercantil;
- b) redução de riscos de obsolescência: como no *leasing* a arrendatária não tem por obrigação a ativação dos bens arrendados, não há risco de obsolescência. Há a possibilidade de que, no decorrer do contrato, os equipamentos sejam substituídos por outros mais modernos, o que, geralmente, chama-se *rollover*;
- c) transparência: o *leasing* é mais transparente que o aluguel, uma vez que o arrendatário e o arrendador sabem, em qualquer momento do arrendamento, qual é o saldo devedor, as taxas de juros praticadas, o valor do equipamento, a incidência de impostos e tributos e outros;

- d) ausência de imobilização: as despesas de administração do bem como ativo imobilizado não existem.

Também ocorrem algumas vantagens de ordem financeira/econômica para o arrendatário:

- a) financiamento total do bem: a arrendatária só precisa fazer uma série de pagamentos periódicos, e a amortização do custo de equipamentos pode ser planejada convenientemente.
- b) liberação do capital de giro: a arrendatária geralmente executa pagamentos mensais, ocorrendo desembolsos correspondentes a apenas uma fração do preço do equipamento, o que é interessante para manter o nível do caixa da empresa, ou seja, há maior disponibilidade de capital de giro;
- c) prazos mais longos: o *leasing* permite operações a longo prazo, mesmo quando se trata de volumes de capital relativamente pequenos (como, por exemplo, um PC – computador pessoal), o que não é possível na sistemática normal de atuação do sistema financeiro;
- d) taxas de juros mais atraentes: em certos casos, as taxas de juros praticadas são inferiores às do mercado financeiro, visto que a arrendadora pode-se beneficiar da depreciação acelerada do bem e repassar isso à arrendatária.

#### 2.4.2.4 Seguro

É comum a empresa arrendadora exigir da arrendatária a realização de seguro contra riscos diversos pelo período compreendido no contrato, sendo que as despesas correrão por conta da arrendatária.

O seguro raramente é dispensado, pois qualquer processo que envolva danos a terceiros poderá envolver a arrendadora que detém a propriedade do bem, embora conste em contrato que a responsabilidade seja da arrendatária.

#### 2.4.2.5 Término do contrato

Ao final do prazo constante do contrato de arrendamento, a arrendatária deverá exercer uma das seguintes opções à destinação dos bens:

- a) prorrogação do contrato por mais um período, em que serão estabelecidos novos valores para as contraprestações, valor residual garantido ou valor de mercado. Podem

- ser estabelecidas novas condições, de tal sorte que não ficam asseguradas à arrendatária as mesmas condições do contrato anterior para a renovação do mesmo;
- b) devolução do bem à arrendadora, condição em que geralmente a empresa arrendatária venderia o bem e pagaria o valor acordado no valor residual garantido à arrendadora ou simplesmente a devolveria;
  - c) aquisição do bem pelo valor residual garantido ou pelo valor de mercado. Nessa situação, a arrendadora emitirá nota fiscal de venda e a arrendatária deverá contabilizar o bem no seu ativo imobilizado pelo valor pago.

#### 2.4.2.6 Garantias adicionais do contrato

Normalmente, o próprio bem constitui garantia para a operação, uma vez que sua propriedade é conferida à arrendadora. Entretanto é possível a exigência de garantias adicionais, dependendo da condição do uso do bem e da situação econômico-financeira da arrendatária.

Tais garantias podem ser dadas por fiança bancária aval, penhor mercantil, caução de duplicatas, aplicação financeira vinculada, alienação fiduciária de outros bens de propriedade da arrendatária, ações de empresas etc. Tais garantias adicionais são exigidas quando o valor do bem não acompanha o saldo devedor ao longo do contrato, ou em função do risco de crédito da arrendatária.

#### 2.4.2.7 Rescisão do contrato

O contrato de arrendamento não pode ser rescindido pela cláusula da irretratabilidade, entretanto, pode ocorrer a rescisão no caso de falecimento (arrendatário pessoa física), furto ou roubo do bem, sinistro com perda total ou parcial do bem e mudança do objeto social da arrendatária.

#### 2.4.3 Proger urbano empresarial

O Proger é um Programa de Geração de Emprego e Renda, instituído pelo Ministério do Trabalho e Emprego e mantido com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT. Esta linha de crédito, segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, está disponível no Banco do Brasil e na Caixa Econômica Federal.

O Proger tem por finalidade financiar projetos de investimentos com e sem capital de giro associado que proporcionem a geração ou manutenção de emprego e renda, na área urbana, viabilizando o desenvolvimento sustentado das microempresas e empresas de pequeno porte.

O seu público-alvo é o empresário individual e pessoa jurídica de direito privado, sendo microempresa ou empresa de pequeno porte, com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões.

Os encargos básicos financeiros dos investimentos é a Taxa de Juros de Longo Prazo – TJLP. Os encargos adicionais são os juros à taxa nominal de 5,15% ao ano, correspondentes a 5,27 efetivos ao ano.

#### 2.4.3.1 Prazos

Fixado de acordo com a finalidade do empreendimento ou de acordo com o cronograma físico-financeiro e a capacidade de pagamento do empreendimento, observando-se os seguintes prazos máximos:

- a) implantação de sistemas de gestão empresarial (investimento sem capital de giro associado) – até 18 meses, incluído o período de carência de até 6 meses;
- b) capital de giro associado – 36 meses, com até 12 meses de carência, observada a necessidade apurada tecnicamente pela instância analisadora;
- c) equipamentos de informática – até 24 meses, sem carência;
- d) demais investimentos – até 72 meses, incluída a carência de até: 1) 2 meses para veículos automotores financiáveis; 2) 12 meses para os demais casos.

#### 2.4.3.2 Forma de pagamento

Em parcelas mensais e sucessivas:

- a) durante a carência – encargos adicionais;
- b) após a carência – principal, encargos básicos e adicionais calculados pelo Sistema de Amortizações Constantes (SAC).

#### 2.4.3.3 Sistema de amortização constante – SAC

Consiste em pagamentos de amortização de mesmo valor durante todo o financiamento.

Pelo fato de a parcela de amortização ser constante, a série de pagamentos não é uniforme. A tabela é calculada primeiro pela determinação das parcelas de amortização. Depois disso, o cálculo de juros é realizado sobre o saldo devedor. Uma vez calculadas as parcelas de juros, obtém-se o valor dos pagamentos ao longo do prazo total de financiamento.

#### 2.4.3.4 Tarifas

Esta prevista a cobrança da Tarifa de Abertura de Crédito – TAC – cobrada de forma automatizada, sendo que o valor varia de acordo com a tabela de tarifas de cada instituição. Existe também, a cobrança da Comissão de Concessão de Aval – CCA – do Funproger e/ou da Taxa de Concessão de Aval – TCA – Fampe.

##### 2.4.3.4.1 Funproger

O Funproger tem por finalidade avaliar as pessoas físicas e jurídicas tomadoras de financiamentos através das linhas de crédito no âmbito de Geração de Emprego e Renda – Proger, setor urbano. Este fundo participa na operação como avalista para complementar as garantias apresentadas pelo mutuário. Este aval não desobriga o mutuário do pagamento da dívida, portanto, não deve ser confundido como seguro de crédito.

O funproger foi criado pela Lei 9.872, de 23/11/1999 e regulamentado pela Resolução 409, de 28/10/2004 do Ministério do Trabalho e Emprego. É, portanto, um dos instrumentos do Governo Federal para levar o crédito a um número maior de empreendedores.

Possui as seguintes características:

- a) cobre até 80% do valor financiado;
- b) valor garantido limitado a R\$ 160 mil;
- c) a garantia compreende todo o prazo do financiamento, inclusive período de carência;
- d) o mutuário pagará ao Funproger uma Comissão de Concessão de Aval – CCA – que corresponde a 0,1% do valor garantido, multiplicado pelo prazo do financiamento em meses;
- e) os agentes financeiros exigirão dos mutuários contragarantias reais e/ou fidejussórias

que totalizem valor igual ou superior à parcela do financiamento garantida pelo fundo, não sendo computados os avais de outros fundos garantidores para suprir esta exigência;

- f) montante apurado pelo cálculo da TCA poderá ser financiada e paga juntamente com o financiamento pretendido.

#### 2.4.3.4.2 Fampe

O Fampe foi criado pelo SEBRAE, com o intuito de viabilizar a concessão de avais complementares e facilitar o acesso ao crédito, somente para a micro e pequenas empresas legalizadas. Dessa forma, com recursos financeiros e institucionais próprios, o Fampe permite às microempresas e empresas de pequeno porte, através do Aval do Sebrae, complementar as garantias aos empréstimos, que visem o desenvolvimento de novos empreendimentos e/ou aperfeiçoamento dos empreendimentos já existentes.

Possui as seguintes características:

- a) cobre até 80% do valor financiado;
- b) a garantia compreende todo o prazo do financiamento, inclusive período de carência;
- c) pela concessão da garantia o agente financeiro cobrará do mutuário, em nome do Sebrae, a TCA, obtida pela multiplicação do fator 0,1% pelo número de meses do prazo da garantia concedida pelo Fampe incidente sobre o valor do aval concedido;
- d) o aval do Sebrae poderá ser compartilhado com outro fundo de aval, desde que o aval conjunto não ultrapasse a 80% do valor financiado, sendo que, neste caso, a parcela do Fampe ficará limitada a 50%;
- e) montante apurado pelo cálculo da TCA poderá ser financiada e paga juntamente com o financiamento pretendido, devendo ser cobrada e creditada ao Sebrae na mesma data da liberação do crédito.

#### 2.4.3.5 Garantias

Deverão ser exigidas garantias de acordo com a análise de crédito de cada cliente, ou seja, elas variam de acordo com o grau de comprometimento/endividamento do cliente.

A escolha pelo fundo de aval mais apropriado ficará a cargo do cliente, no entanto, nos casos de financiamento a empresas pertencentes a conglomerados, cadeias e arranjos produtivos locais, devem ser direcionadas para a utilização da garantia do Fampe. Caso a

empresa não atenda aos requisitos da garantia do Fampe, deve ser utilizada a garantia do Funproger.

O funproger garante em até oitenta por cento do valor financiado, limitado a cento e sessenta mil reais para um mesmo mutuário. Para as operações cujo valor garantido pelo fundo seja de até dezesseis mil reais, é facultado às instituições financeiras dispensar o mutuário de apresentar contragarantias de valor suficiente para cobrir a parcela do financiamento garantida pelo fundo. Para valores acima de dezesseis mil reais é obrigatória a apresentação de contragarantias na proporção um por um (1x1) para cobrir a parcela do financiamento garantida pelo fundo.

Já o Fampe somente poderá ser utilizado por empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 2.400.000,00, garantindo:

- a) empresas com, no mínimo, doze meses de faturamento consecutivo e que integrem grupos de empresas, tais como aglomerados, cadeias e arranjos produtivos locais, limitado até cento e trinta mil reais por mutuário;
- b) para concessão de crédito voltado ao desenvolvimento e inovação tecnológica limitado em até trezentos mil reais por mutuário;

#### 2.4.3.6 Limite

O valor financiável total não pode exceder a 80% do valor dos itens financiáveis. Para o cálculo dos valores financiáveis para investimento e capital de giro associado é primordial que esteja discriminado o valor de cada parcela, conforme exemplo abaixo:

- a) investimento – até 80 por cento;
- b) capital de giro associado, se houver – até 30 por cento.

Deve-se considerar que o piso do investimento é R\$ 1.000,00 (hum mil reais) e o teto do valor financiável, incluído capital de giro associado, se houver, está limitado a R\$ 400.000,00 (quatrocentos mil reais) por financiado, incluído o saldo devedor das operações de PROGER existentes em todos agentes repassadores dos recursos (Caixa Econômica Federal, Banco do Nordeste, Banco da Amazônia, BNDES e Banco do Brasil).

#### 2.4.3.7 Itens financiáveis

São os investimentos indispensáveis ao empreendimento, tais como:

- a) tecnologia;

- b) implantação de sistemas de gestão empresarial;
- c) construção civil ou reformas com ampliação (edificações comerciais novas);
- d) reformas sem ampliação em instalações comerciais (elétricas, hidráulicas, vitrines, pinturas, pisos, etc.);
- e) móveis e utensílios;
- f) veículos automotores com lotação de até 2 passageiros, exclusive o condutor, de produção nacional, modelo básico, novo ou usado com até 5 anos de uso (ano de fabricação), destinado a comprovada utilização nas atividades do empreendimento financiado, compreendendo somente o financiamento das seguintes espécies, de acordo com o Código de Trânsito Brasileiro: motoneta, motocicleta de até 150cc, triciclo e quadriciclo de até 175cc, reboque ou semi-reboque para veículos leves, de carga: caminhonete (até 3.500kg de peso bruto total) e Misto: camioneta (até 3.500kg de peso bruto total).
- g) máquinas e equipamentos novos ou usados com até 5 anos de uso, inclusive de origem estrangeira, já internalizados;
- h) computadores e periféricos, copiadoras, calculadoras, fax, etc.;
- i) taxa de franquia;
- j) kit gás veicular para conversão de motores de veículos.



### 3 METODOLOGIA

Antônio Carlos Ribeiro da Silva (2003, p.39), diz que “na Grécia antiga, *methodos* significava caminho para chegar a um fim, e a técnica funcionava como recurso para viabilizar o método, ou seja, que o buscado seja atingido”. Salienta que para desenvolver uma pesquisa, o cientista precisa utilizar-se de um método ou vários métodos para atingir o resultado pretendido e, nesse instante, o método torna-se importante para racionalizar o tempo, recursos, e fornecer uma segurança na ação.

Segundo Lakatos e Marconi (1985), entende-se por método de pesquisa o dispositivo ordenado, constituído por etapas mais concretas de investigação, com finalidade mais restrita em termos de aplicação geral dos fenômenos menos abstratos. Pressupõe uma atitude concreta em relação ao fenômeno e estão limitadas a um domínio particular.

A caracterização do estudo como pesquisa exploratória normalmente ocorre quando há pouco conhecimento sobre a temática a ser abordada. Por meio do estudo exploratório, busca-se conhecer com maior profundidade o assunto, de modo a torná-lo mais claro ou construir questões importantes para a condução da pesquisa.

Gil (1999) destaca que a pesquisa exploratória é desenvolvida no sentido de proporcionar uma visão geral acerca de determinado fato. Portanto, esse tipo de pesquisa é realizado, sobretudo, quando o tema escolhido é pouco explorado e torna-se difícil formular hipóteses precisas e operacionalizáveis.

Uma característica interessante da pesquisa exploratória consiste no aprofundamento de conceitos preliminares sobre determinada temática não contemplada de modo satisfatório anteriormente. Assim, contribui para o esclarecimento de questões superficialmente abordadas sobre o assunto.

Ao se referir sobre a pesquisa exploratória, Andrade (2002) ressalta algumas finalidades primordiais, como: proporcionar maiores informações sobre o assunto que se vai investigar; facilitar a delimitação do tema de pesquisa; orientar a fixação dos objetivos e a formulação das hipóteses; ou descobrir um novo tipo de enfoque sobre o assunto.

Na maioria dos casos esse tipo de pesquisa envolve levantamento bibliográfico, entrevista com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado. O planejamento da pesquisa exploratório é bastante flexível e, na maioria das vezes assume a forma de pesquisa bibliográfica ou de estudo de caso.

Com base nos objetivos traçados neste trabalho foi desenvolvida uma pesquisa exploratória, no qual foram analisados os diferentes métodos de financiamento de ativo imobilizado – aquisição de veículos – para pessoas jurídicas, junto ao Banco do Brasil S.A. A fim de que possa evidenciar as diferentes oportunidades existentes e disponíveis no mercado de crédito brasileiro.

Neste trabalho foram adotadas as técnicas de análise de conteúdo e documental (das modalidades de financiamento, da norma e do funcionamento). E as seguintes etapas:

- a) revisão bibliográfica e estudo de textos adequados ao tema;
- b) levantamento das diferentes modalidades de investimentos disponíveis no mercado de crédito para a pessoa jurídica;
- c) análise comparativa entre as modalidades de investimentos estudadas.

A partir dessa técnica foi realizada uma análise das diversas modalidades de financiamento para aquisição de veículos pelas empresas, assim como, um estudo junto às bibliografias existentes, identificando, o melhor método de financiamento segundo as estratégias financeiras adotada pelas pessoas jurídicas interessadas neste tipo de financiamento.

## 4 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Para o desenvolvimento do presente estudo, procurou-se atender a todas as necessidades, exigências e informações tanto por parte do empresário, como também as oportunidades oferecidas e disponíveis para as empresas no mercado de crédito brasileiro, assim como, entender as características e peculiaridades de cada modalidade de financiamento de veículos.

### 4.1 Síntese de financiamentos

No presente estudo, leva-se em consideração que uma pessoa jurídica – PJ – tem o interesse e a necessidade em adquirir, imediatamente, um veículo automotor para ser utilizado pelos seus funcionários e representantes comerciais para obter contato com novos clientes e novos negócios, como também, para as atividades comerciais do seu dia-a-dia.

Segundo os interesses da administração da empresa, esse veículo deveria ser novo, nacional e seu valor de mercado em torno de trinta mil reais cada, que seriam financiados junto ao Banco do Brasil S.A, no qual possui conta corrente ativa e limite de crédito aprovado e disponível para tais investimentos propostos.

#### 4.1.1 Financiamento através do consórcio

Suponha que a administradora BB Consórcio organizou um grupo de consórcio para aquisição de um automóvel. A duração do grupo de consórcio é de sessenta meses, sendo previstas duas contemplações mensais, uma por sorteio e outra por lance.

Segundo a Circular do BACEN 2766-99, o número de adesão mínima deste tipo de consórcio deve ser de 84 participantes e o número máximo de 120 participantes, conforme demonstração do cálculo abaixo:

$$60 \text{ meses} \times 02 \text{ contemplações} = 120 \text{ participantes no máximo}$$

$$120 \text{ participantes} \times 70\% = 84 \text{ participantes no mínimo}$$

Deve-se considerar que a taxa de administração é de 11 por cento e de 3,5 por cento a cobrança de fundo de reserva, no entanto, o seguro do veículo é facultativo. Deve-se ainda,

considerar que a oferta por lance é um valor oferecido pelo consorciado para concorrer à contemplação, devendo ser feita até às 17 horas do dia anterior à realização da assembléia. O lance deve ser de no mínimo 10% do valor do bem, acrescido da taxa de administração e do fundo de reserva, sendo considerado o vencedor quem representar o maior percentual em relação ao bem de referência. É importante salientar que os reajustes das parcelas ocorrem na mesma proporção de atualização do valor do bem de referência pela tabela da FIPE.

Nesta simulação, considere que no consórcio houve a adesão de 100% da quantidade máxima de participantes e o valor do bem – veículo – de trinta mil reais. O valor da prestação deve ser de R\$ 572,50 (quinhentos e setenta e dois reais cinquenta centavos), conforme demonstração dos cálculos abaixo:

Valor do veículo:	R\$ 30.000,00	/	60 prestações
( = ):	R\$ 500,00	para o fundo comum	
( + ):	R\$ 55,00	de taxa de administração ( 11% do fundo comum )	
( + ):	R\$ 17,50	de fundo de reserva ( 3,5% do fundo comum )	
( = ):	R\$ 572,50	( é o valor da prestação mensal )	

#### 4.1.1.1 Contabilização

No primeiro mês: constituição do grupo

D – Disponibilidade(R\$ 572,50 x 120 participantes).....	R\$ 68.700,00
C – Obrigações c/ consorciados – Contrib. de consorciados não contemplados....	R\$ 60.000,00
C – Valores a repassar à Administradora – taxa de administração.....	R\$ 6.600,00
C – Valores a repassar à Administradora – fundo de reserva.....	R\$ 2.100,00

Repasse da taxa de administração à Administradora

D – Valor a repassar à Administradora – fundo de reserva.....	R\$ 2.100,00
D – Valores a repassar à Administradora – taxa de administração.....	R\$ 6.600,00
C – Disponibilidades.....	R\$ 8.700,00

Contemplação

D – Direitos junto a Consorciados Contemplados.....	R\$ 59.000,00
---	---------------

D – Obrigações c/ consorciados – Contrib. de consorciados não contemplados...	R\$ 1.000,00
C – Obrigações por Contemplações a entregar.....	R\$ 60.000,00

#### Pagamento da contemplação

D – Obrigações por contemplações a entregar	
C – Disponibilidades.....	R\$ 60.000,00

#### 4.1.2 Financiamento através do *leasing*

Considera-se que uma empresa possua limite pré-aprovado no Banco do Brasil S.A para contratar operações de *leasing* ou arrendamento mercantil para aquisição de veículos, conforme os dados expostos logo abaixo:

- Empresa – BB Leasing S.A Arrendamento Mercantil
- Prazo – 60 meses
- Taxa de Depreciação – 20% a.a
- VRG – 99%
- Valor do veículo – R\$ 30.000,00
- Alíquota IR – 35%
- VRG pago mensalmente
- Taxa de Leasing – 1,28% a.m
- TAC – 2% do valor financiado (mínima R\$ 180,00 e máxima R\$ 450,00) – R\$ 450,00
- No CRLV deve constar Alienado Fiduciariamente à BB Leasing S/A Arrendamento Mercantil
- Vencimento da 1º parcela – 30 dias após a contratação
- Valores de tarifas e taxas com base na tabela de tarifas vigente no Banco do Brasil do mês de novembro de 2007.

Considerando as informações acima, e ainda, o VRG diluído e a utilização da fórmula da Tabela Price para contratação de *leasing* para aquisição de veículos, encontra-se o seguinte resultado nesta simulação:

$$A = \frac{Pv \cdot i \cdot (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1}$$

Sendo: i = taxa de juros

n = tempo/prazo

Pv = valor do veículo

A = prestação mensal

$$A = \frac{30.000 \times 0,0128 \times (1 + 0,0128)^{60}}{(1 + 0,0128)^{60} - 1} = \text{R\$ } 719,38$$

- I – Depreciação : R\$ 30.000,00 / 60 meses = R\$ 500,00  
 II – Ganho Fiscal Depreciação = R\$ 500,00 X 0,30 = R\$ 150,00  
 III – VRG mensal = R\$ 30.000,00 X 99% / 60 meses = R\$ 495,00  
 IV – Contraprestação mensal = R\$ 224,38  
 V – Valor da prestação mensal = R\$ 719,38; sendo R\$ 224,38 a título de contraprestação e R\$ 495,00 a título de VRG diluído.

#### 4.1.2.1 Contabilização

Como a empresa deve optar pela compra do veículo ao fim do contrato, a contabilização fica da seguinte forma:

Prestações:

D – Arrendamento Mercantil (prestação mensal).....	R\$ 224,38
D – Veículos (pagamento do valor residual).....	R\$ 495,00
C – Caixa (ou Conta Banco Movimento).....	R\$ 719,38

Término dos pagamentos com opção de compra:

D – Veículos (pagamento do valor residual).....	R\$ 300,00
C – Caixa (ou Conta Banco Movimento).....	R\$ 300,00

#### 4.1.3 Financiamento através do proger urbano empresarial

Para efetuar a simulação de um financiamento por uma pessoa jurídica através da linha de crédito do Programa de Geração de Emprego e Renda, também denominada como Proger Urbano Empresarial. Deve-se considerar que esta empresa tenha limite pré-aprovado junto ao Banco do Brasil S.A, que exista no momento da contratação a disponibilidade dos recursos pelo Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT, e ainda que a empresa respeite as condições preestabelecidas nas normas deste tipo de financiamento para as micro e pequenas empresas.

Considerando que a norma do Proger Urbano Empresarial para investir na aquisição de um ativo imobilizado – veículo – permite no máximo o financiamento de 80% do valor do bem. E que será utilizado o prazo de 60 meses para fins de cálculo. Obtem os seguintes resultados de acordo com as informações apresentadas a seguir:

- a) Valor do veículo – R\$ 30.000,00
- b) Investimento com recursos próprios da empresa – R\$ 6.000,00
- c) Encargos básicos – TJLP de 6,25% a.a
- d) Encargos adicionais – juros à taxa nominal de 5,15% a.a
- e) Prazo – 60 meses
- f) TAC – 2% do valor financiado (mínima R\$ 40,00 e máxima R\$ 350,00) – R\$ 350,00
- g) FunProger cobre 80% do valor financiado
- h) Funproger = R\$ 24.000,00 X 80% = R\$ 19.200,00
- i) Parcela sob risco do Banco do Brasil S.A – R\$ 4.800,00
- j) No CRLV deve constar Alienado Fiduciariamente ao Banco do Brasil S/A
- k) Vencimento da 1º parcela 30 dias após a data de contratação
- l) FunProger cobre 80% do valor financiado
- m) CCA – 0,1%
- n) Valor Financiável = Valor do veículo X 80%  
 Valor Financiável = R\$ 30.000,00 X 80%  
 Valor Financiável = R\$ 24.000,00
- o) FunProger = Valor do financiamento X 80% X CCA X prazo do financiamento  
 FunProger = R\$ 24.000,00 X 80% X 0,1% X 60 meses  
 Funproger – R\$ 1.152,00
- p) Valor do Financiamento = Funproger + Valor Financiável  
 Valor do Financiamento = R\$ 1.152,00 + R\$ 24.000,00  
 Valor do Financiamento = R\$ 25.152,00
- q) Sistema de Amortização Constante – SAC
- r) Valores de tarifas e taxas com base na tabela de tarifas vigente no Banco do Brasil do mês de novembro de 2007.

O cronograma e os valores de cada prestação do Proger Urbano Empresarial é encontrado segundo o modelo SAC, conforme quadro 1.

Tempo (meses)	Valor do Financiamento (R\$)	Juros (R\$)	Capital (R\$)	Prestação (R\$) (capital + juros)
1	25152,00	238,94	419,20	658,14
2	24732,80	234,96	419,20	654,16
3	24313,60	230,98	419,20	650,18
4	23894,40	227,00	419,20	646,20
5	23475,20	223,01	419,20	642,21
6	23056,00	219,03	419,20	638,23
7	22636,80	215,05	419,20	634,25
8	22217,60	211,07	419,20	630,27
9	21798,40	207,08	419,20	626,28
10	21379,20	203,10	419,20	622,30
11	20960,00	199,12	419,20	618,32
12	20540,80	195,14	419,20	614,34
13	20121,60	191,16	419,20	610,36
14	19702,40	187,17	419,20	606,37
15	19283,20	183,19	419,20	602,39
16	18864,00	179,21	419,20	598,41
17	18444,80	175,23	419,20	594,43
18	18025,60	171,24	419,20	590,44
19	17606,40	167,26	419,20	586,46
20	17187,20	163,28	419,20	582,48
21	16768,00	159,30	419,20	578,50
22	16348,80	155,31	419,20	574,51
23	15929,60	151,33	419,20	570,53
24	15510,40	147,35	419,20	566,55
25	15091,20	143,37	419,20	562,57
26	14672,00	139,38	419,20	558,58
27	14252,80	135,40	419,20	554,60
28	13833,60	131,42	419,20	550,62
29	13414,40	127,44	419,20	546,64
30	12995,20	123,45	419,20	542,65
31	12576,00	119,47	419,20	538,67
32	12156,80	115,49	419,20	534,69
33	11737,60	111,51	419,20	530,71



34	11318,40	107,52	419,20	526,72
35	10899,20	103,54	419,20	522,74
36	10480,00	99,56	419,20	518,76
37	10060,80	95,58	419,20	514,78
38	9641,60	91,60	419,20	510,80
39	9222,40	87,61	419,20	506,81
40	8803,20	83,63	419,20	502,83
41	8384,00	79,65	419,20	498,85
42	7964,80	75,67	419,20	494,87
43	7545,60	71,68	419,20	490,88
44	7126,40	67,70	419,20	486,90
45	6707,20	63,72	419,20	482,92
46	6288,00	59,74	419,20	478,94
47	5868,80	55,75	419,20	474,95
48	5449,60	51,77	419,20	470,97
49	5030,40	47,79	419,20	466,99
50	4611,20	43,81	419,20	463,01
51	4192,00	39,82	419,20	459,02
52	3772,80	35,84	419,20	455,04
53	3353,60	31,86	419,20	451,06
54	2934,40	27,88	419,20	447,08
55	2515,20	23,89	419,20	443,09
56	2096,00	19,91	419,20	439,11
57	1676,80	15,93	419,20	435,13
58	1257,60	11,95	419,20	431,15
59	838,40	7,96	419,20	427,16
60	419,20	3,98	419,20	423,18

**Quadro 1 – Modelo de Sistema de Amortização Constante – SAC**

**Fonte: Banco do Brasil S/A.**

No financiamento do Proger Urbano Empresarial, através do modelo SAC, permite que a prestação diminua no decorrer do prazo do financiamento como foi demonstrado no quadro 1. Partindo de uma prestação no valor de R\$ 658,14 (na 1ª. prestação) e termina numa prestação a pagar de R\$ 423,18, totalizando, dessa maneira, um valor total a pagar de R\$ 32.439,79 ao longo do período financiado.

#### 4.1.3.1 Contabilização

O registro contábil deverá ser efetuado, a débito em conta específica do bem e a crédito de obrigações a pagar, tanto no Passivo Circulante como no Exigível a Longo Prazo. As despesas financeiras, tipo atualização do principal e juros, deverão ser consideradas, sempre pelo regime de competência.

D – Veículos.....	R\$ 30.000,00
C – Caixa.....	R\$ 6.000,00
C – Financiamento a pagar.....	R\$ 24.000,00

#### 4.2 Resultado da simulação

O resultado será composto pela inserção dos dados calculados em itens anteriores deste trabalho.

##### 4.2.1 Apuração do resultado da simulação

Para que o resultado do projeto seja encontrado, deve-se considerar o planejamento e o objetivo traçados pela administração da empresa, como também, o atual momento da política econômico-financeira nacional.

A empresa que tem a intenção em financiar um veículo, deve estar disposta a ficar durante o prazo de cinco anos – 60 meses – comprometida, junto ao Banco do Brasil S.A, à pagar as prestações de financiamento para aquisição de um veículo. Para que isto ocorra, foram analisadas diversas modalidades, dentre as quais se destacaram o consórcio, o *leasing* e a do Proger Urbano Empresarial.

Segundo a análise dos cálculos de cada modalidade de financiamento, verifica-se que, se o atual momento da política monetária nacional for mantida, como por exemplo, o índice da inflação baixa e controlada dentre outros fatores, durante pelo menos o prazo de financiamento, a melhor modalidade continua a ser a do consórcio, como já foi verificado em análises anteriores. Isto porque o atual momento da economia nacional permite que o reajuste sobre o valor dos bens no tempo seja menor, conseqüentemente, será menor o índice de reajuste sobre o valor das parcelas do consórcio durante o período de financiamento.

No entanto, a modalidade do consórcio não se enquadra nos objetivos traçados pela administração da empresa que necessite do veículo imediatamente. Devido ao fato de que, o consórcio em suas características básicas, não permite a entrega do bem ou dos valores correspondentes ao bem, no momento em que é assinado o contrato, deve-se, portanto, aguardar a contemplação por meio de lance ou por sorteio. Contudo, a empresa não pode esperar até ser contemplada, ela necessita urgentemente de um veículo para que possa ser utilizado em suas diversas atividades.

Nesta mesma análise, pode-se perceber ainda, que embora a modalidade do consórcio ainda é a mais vantajosa em termos de desembolso financeiro por parte das empresas, as modalidades através do *leasing* e do Proger Urbano Empresarial nunca foram tão atrativas quanto agora. Isto porque, a atual conjuntura macroeconômica do país, como a expansão do crédito pessoa física (P.F) e pessoa jurídica (P.J), o controle da inflação, entre outros fatores, favoreceu e muito para a queda dos juros de financiamentos, principalmente nestes tipos de modalidades. Diminuindo desta maneira, as vantagens que separavam o consórcio dos demais investimentos.

Portanto, a empresa que necessita do veículo imediatamente deve optar por um desses dois financiamentos, levando em conta as particularidades de cada modalidade que foram expostas nos itens anteriores, e considerar principalmente a estratégia, os objetivos e a perspectiva de futuro traçada pela administração da empresa durante o período de financiamento.

Se a empresa optar pela modalidade através do *leasing*, ela deve ter adotado como política de investimento ou como pré-requisitos para este, as seguintes explicações:

- a) não ter interesse em imobilizar o ativo, devido ao fato de que a receita na empresa decorre do uso dos bens físicos, tangíveis e intangíveis e não da propriedade destes ativos;
- b) não possua capital disponível suficiente para fazer um aporte inicial – aporte de entrada no financiamento;
- c) a probabilidade de obsolescência do ativo, uma vez que através do *leasing*, há melhor garantia, há melhores ajustes de prazo à produção de receitas segundo estimativas mercadológicas e não segundo a vida útil do bem;
- d) do ponto de vista financeiro, há aceleração automática da conversão do valor do bem em despesa, pela mudança da despesa de depreciação para despesa de aluguel, vantagem fiscal a partir de prazos menores contratuais em relação à vida e ao fluxo de

caixa da despesa melhor associada à receita. Importante salientar, que este benefício fiscal ocorre somente se a empresa obtiver lucro durante o exercício social.

A forma de financiamento através do Programa de Geração de Emprego e Renda – Proger – para as empresas, conhecido como Proger Urbano Empresarial, que se encontra disponível apenas no Banco do Brasil S.A e na Caixa Econômica Federal, é uma modalidade que se tornou bastante atrativa com a queda de juros, principalmente a TJLP, que é o índice de referência dos seus encargos básicos.

Portanto, se os objetivos e interesses de uma empresa se enquadrarem nas particularidades do Proger Urbano Empresarial citadas no trabalho, como por exemplo, todo veículo automotor financiado deve ter lotação de até 2 passageiros, e ainda, que a empresa possua os 20% restantes do valor do veículo que não entram no financiamento, para, desta maneira, poder concretizar a compra do bem, ela deve contratar esta modalidade.

Desta forma, a empresa estará aumentando o seu patrimônio, agregando valorização na imobilização do ativo. Além disso, conforme a forma de pagamento prevista no contrato, segundo o sistema de amortização constante, o valor de cada prestação será diferente de um mês para o outro, de modo que o valor da parcela decrescerá ao longo do período de financiamento, conforme visto no item 4.2.3.

O quadro 2 apresenta um comparativo das simulações das modalidades de financiamentos estudadas neste trabalho.

	Consórcio	Leasing	Proger Urbano Empresarial
Valor do bem Financiado	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00
Valor Financiado	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 25.152,00
Recursos Próprios	-	-	R\$ 6.000,00
Quantidade de Prestações	60	60	60
Vencido da 1ª. Parcela	30 dias após contratação	30 dias após contratação	30 dias após contratação
Valor da Prestação	R\$ 572,50	R\$ 719,38	Conforme tabela do item 4.2.3
TAC	Não possui	R\$ 450,00	R\$ 350,00
Entrega do Bem	Lance ou por Sorteio	Imediata	Imediata
Vantagens	Não há incidência de juros; Não há incidência de IOF; Não tem TAC; Transferir a qualquer momento a cota a terceiros;	Dedutível do lucro tributável na DRE; Maior disponibilidade de capital de giro; Não há incidência de IOF; Permite a cobertura financeira de até 100% do bem; Opção de compra do bem; Despesa com Ativo Imobilizado não existe para este bem;	Valor da prestação diminui ao longo do tempo; Alíquota de IOF é Zero; Menores taxas de juros do mercado;

Desvantagens	A entrega do bem não é imediata; Deve ter quorum mínimo de 70% para a constituição do grupo; Valor da prestação é atrelado ao valor do bem; Tem que existir recursos suficientes para a contemplação;	Tem TAC; Deve cumprir o contrato até seu prazo final; Não pode ser utilizado como garantia para novos financiamentos;	Tem que dispor de capital próprio; Tem TAC; Menor disponibilidade de capital de giro; Terá despesa com o Ativo Imobilizado;
--------------	--	---	--

**Quadro 2 – Comparativo entre as simulações das modalidades de financiamento de veículos**

O quadro acima evidencia as características de cada modalidade de financiamento de veículos que foram estudadas e que estão disponíveis no Banco do Brasil S.A. Dessa maneira, foram expostas as particularidades de cada modalidade, assim como, suas vantagens e suas desvantagens, considerando que o valor do veículo a ser financiado fosse de trinta mil reais, que o vencimento da primeira prestação ocorresse trinta dias após a contratação do financiamento e este com prazo de duração de sessenta meses.

## 5 CONCLUSÃO

No atual momento da política econômica nacional, poucas vezes se viu um mercado interno tão aquecido, ou seja, os brasileiros estão indo às compras, tanto por parte das pessoas físicas como por parte das pessoas jurídicas, sem distinção. Eles estão aproveitando um conjunto de fatores favoráveis, como o aumento de crédito disponível no mercado, a baixa e o controle da inflação, a redução das taxas de juros para os financiamentos, o crescimento do mercado em âmbito internacional, entre outros fatores.

Um exemplo disso é o aumento da oferta de financiamentos e da demanda de vendas de automóveis no país. E por esta razão decidiu-se que era importante a coleta dados e analisa as fontes e modalidades de financiamento de um veículo para uma empresa.

Através do estudo efetuado sobre a análise de investimentos para aquisição de ativo imobilizado – de veículos – pode-se perceber que hoje em dia a diferença entre a escolha de um ou outro financiamento decorre, principalmente, das metas estabelecidas e dos objetivos traçados por parte da administração das empresas. Isto por que, atualmente é possível obter diversos financiamentos, e a escolha do financiamento ideal será de acordo com a política traçada pela empresa.

Ressalta-se ainda que a administração da empresa deve considerar todas as peculiaridades de cada modalidade de financiamento, as suas vantagens e desvantagens, se irão dispor do bem imediatamente, se existem ou não incentivos fiscais para adquiri-lo, ou seja, a empresa deve contratar a modalidade que melhor retrate a sua realidade.

Com esta visão gerencial, a administração de uma empresa que no momento da contratação não pode dispor de capital próprio como forma de complementação de seu financiamento deve optar por uma modalidade que financie 100% do valor do bem.

Por esta razão, a modalidade de financiamento que se enquadra no financiamento de até 100% do valor do bem é o *leasing*, pois é a modalidade que permite também a entrega imediata do bem para uso da empresa. Além dessas vantagens, tem a possibilidade de diminuir de forma legal a incidência e o volume de tributação que tende a pagar, através da dedutibilidade fiscal que a empresa obterá durante o prazo de financiamento se obtiver lucro, dentre outros benefícios que terão se comparado com os demais financiamentos.

Esses benefícios que foram citados e explicados no transcorrer do trabalho, se estiverem de acordo com a política da empresa interessada em adquirir um veículo, demonstra que é o *leasing* a melhor modalidade de financiamento, segundo os critérios utilizados na

síntese de financiamentos, do item 4.1. Dessa maneira, optando pelo leasing, a empresa tem a possibilidade de no final do período do financiamento optar pela renovação por um veículo novo, ou fazer a opção de compra do veículo usado de acordo com as cláusulas do contrato, ou simplesmente devolvê-lo, conforme seus interesses no momento do término do contrato.

## REFERÊNCIAS

- ANDRADE, Maria Margarida de. **Como preparar trabalhos para cursos de pré-graduação: noções práticas**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- ANDREZO, Andréa Fernandes; LIMA, Ivan Siqueira. **Mercado Financeiro: aspectos históricos e conceituais**. São Paulo: Pioneira, 1999.
- ARAGÃO, Alexandre Santos de. **Agências reguladoras**. São Paulo: Saraiva, 2002.
- ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado financeiro**. São Paulo: Atlas, 2005.
- BANCO CENTRAL. **Planejamento estratégico**. Disponível em: <<http://www.bancocentral.gov.br>>. Acesso em: 30 jun. 2007.
- BANCO DO BRASIL. **Livro de instruções codificadas**. Livro 20, cap. 20, 2007.
- BANCO DO BRASIL. **Proger urbano empresarial**. Disponível em: <<http://www.bb.com.br>>. Acesso em: 30 jun. 2007.
- CARDIM, F. J. et al. **Economia monetária e financeira**. Rio de Janeiro: Campus, 2000.
- FRAGA NETO, Armínio. O papel do Banco Central no século XXI. **Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais**, v. 6, 1999.
- GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia do trabalho científico**. São Paulo: Atlas, 1985.
- LIMA, Iran Siqueira; LIMA, Gerlando Augusto Sampaio Franco de; PIMENTEL, René Coppe. **Curso de mercado financeiro: tópicos especiais**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- LEVINE, Ross. Financial development and economic growth. **Journal of Economic Literature**, v. XXXV, June 1997.
- MOREIRA, Egon Bockman. Conselho Monetário Nacional, Banco Central do Brasil e Comissão de Valores Mobiliários. **Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais**, v. 6, 1999.
- MOTTA, Regis da Rocha; CALÔBA, Guilherme Marques. **Análise de investimentos: tomada de decisão em projetos industriais**. São Paulo: Atlas, 2006.
- OLIVEIRA, Virgínea I.; GALVÃO, Alexandre; RIBEIRO, Érico. **Mercado financeiro: Uma abordagem prática dos principais produtos e serviços**. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2006.



SADDI, Jairo. Aprovação pelo Banco Central de controle de instituição financeira. **Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais**, v. 5, 1999.

SEBRAE. **Proger urbano empresarial**. Disponível em: <<http://www.sebrae-sc.com.br>>. Acesso em: 30 jun. 2007.

SILVA, Antonio Carlos Ribeiro da. **Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2003.