

LEANDRO LUCKMANN DE PINHO

**CAPACIDADE DE PAGAMENTO: UM ESTUDO DE CASO SOBRE A  
INADIMPLÊNCIA NAS COMPRAS À PRAZO**

Trabalho de Conclusão de Curso submetido ao Departamento de Ciências Contábeis, do Centro Sócio-Econômico, da Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito parcial para a obtenção do grau de bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. MSc. Jurandir Sell Macedo Jr.

FLORIANÓPOLIS – SC

1999

**CAPACIDADE DE PAGAMENTO: UM ESTUDO DE CASO SOBRE A  
INADIMPLÊNCIA NAS COMPRAS À PRAZO**

# **CAPACIDADE DE PAGAMENTO: UM ESTUDO DE CASO SOBRE A INADIMPLÊNCIA NAS COMPRAS À PRAZO**

Autor: Acadêmico Leandro Luckmann de Pinho

Esta monografia foi apresentada como trabalho de conclusão no curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, obtendo a nota média de ..... atribuída pela banca constituída pelos professores abaixo nominada.

Florianópolis, 07 de dezembro de 1999.

Prof<sup>a</sup>. Maria Denise Henrique Casagrande  
Coordenadora de Monografia do CCN

Professores que compuseram a banca:

Presidente: MSc. Jurandir Sell Macedo Júnior

Membro: MSc. Prof. Flávio da Cruz

Membro: MSc. Prof. Guilherme Júlio da Silva

*A minha noiva Fabiana,  
pelo carinho, incentivo e  
apoio nas horas de  
dificuldade.*

## **AGRADECIMENTOS**

Inúmeras são as pessoas que deveriam ser lembradas neste momento, porém destaco as seguintes, estendendo à todos os meus sinceros agradecimentos:

- À Deus, por ter-me concedido o dom da vida, e por estar sempre ao nosso lado, iluminando o caminho e ampliando novos horizontes.
- Aos meus pais Fridolino e Stela, os quais com amor e carinho incentivaram-me ao longo do curso e acreditaram em meu potencial.
- À minha irmã Letícia, pelo carinho e incentivo na minha vida acadêmica.
- Ao professor Jurandir Macedo, pela disponibilidade, companheirismo, dedicação, incentivo e acima de tudo, transmissão de conhecimentos.
- Aos entrevistados que de forma anônima, contribuíram para a realização do trabalho, pois sem a participação deles, estaria comprometido o desenvolvimento da pesquisa.
- Aos meus colegas de turma, os quais compartilhamos juntos todas as dificuldades do curso.
- Aos professores do departamento de Ciências Contábeis e aos professores de outros departamentos, que contribuíram para a minha formação acadêmica.
- A todos que, de uma forma ou de outra, colaboraram com a realização deste ideal.

## RESUMO

Este trabalho, trata-se de uma experiência realizada por um acadêmico do último semestre do Curso de Graduação em Ciências Contábeis da UFSC. Relata a dificuldade na capacidade de pagamento das pessoas físicas e os reflexos provocados no patrimônio, utilizando diversos conceitos contábeis para se obter algumas respostas desse fenômeno. Tem como objetivo identificar características comuns entre indivíduos que habitualmente compram à prazo e tornam-se inadimplentes devido a falta de pontualidade nos pagamentos. A referida pesquisa, foi desenvolvida ao longo do último semestre de 1999, e teve como objeto de estudo os clientes correntistas da agência do banco Bradesco S. A., localizado na cidade de São José -SC. Na execução da pesquisa, foram entrevistados aleatoriamente 120 clientes, dentre os quais 60 com características de efetuarem os pagamentos rigorosamente em dia, e os demais com características de realizarem os pagamentos com atrasos. Dessa forma, pôde-se verificar divergências entre os dois grupos distintos, apresentando algumas evidências que dificultam na capacidade de pagamento dos indivíduos.

## SUMÁRIO

<b>CAPÍTULO I .....</b>	<b>10</b>
<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>10</b>
1.1 FORMULAÇÃO DO PROBLEMA .....	12
1.2 OBJETIVOS .....	13
1.2.1 GERAL .....	13
1.2.2 ESPECÍFICOS .....	13
1.3 HIPÓTESES .....	14
1.4 JUSTIFICATIVA .....	15
1.5 METODOLOGIA .....	16
1.5.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA .....	17
1.5.1.1 POPULAÇÃO E AMOSTRA .....	17
1.5.1.2 COLETA DE DADOS .....	17
1.5.1.3 LIMITAÇÕES DA PESQUISA .....	18
<b>CAPÍTULO II .....</b>	<b>19</b>
2.1 A CONTABILIDADE E O PATRIMÔNIO .....	19
2.2 UNIDADES FAMILIARES .....	20
2.3 TEORIA DE FUNCIONAMENTO DO MERCADO .....	21
2.3.1 TEORIA DA OFERTA .....	21
2.3.2 TEORIA DA DEMANDA .....	21
2.3.3 O INDIVÍDUO E SUAS NECESSIDADES .....	22
2.4 GERENCIAMENTO FINANCEIRO .....	24

2.4.1 <i>CICLO FINANCEIRO</i> .....	24
2.4.2 <i>CAPITAL DE GIRO</i> .....	24
2.4.3 <i>FLUXO DE CAIXA</i> .....	25
2.4.4 <i>RISCO FINANCEIRO</i> .....	26
2.4.5 <i>ÍNDICE DE LIQUIDEZ</i> .....	27
2.5 FORMAS DE PAGAMENTOS .....	30
<b>CAPÍTULO III</b> .....	<b>32</b>
3.1 APLICAÇÃO E VERIFICAÇÃO DOS RESULTADOS.....	32
3.1.1 <i>IDADE X INADIMPLÊNCIA</i> .....	33
3.1.2 <i>ATIVIDADE PROFISSIONAL X INADIMPLÊNCIA</i> .....	34
3.1.3 <i>VEÍCULOS X INADIMPLÊNCIA</i> .....	37
3.1.4 <i>CONTROLE FINANCEIRO X INADIMPLÊNCIA</i> .....	42
<b>CAPÍTULO IV</b> .....	<b>45</b>
4.1 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES .....	45
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	<b>47</b>
<b>APÊNDICES</b> .....	<b>49</b>
APÊNDICE I.....	51
APÊNDICE II.....	53
APÊNDICE III .....	55



## LISTA DE GRÁFICOS

<i>GRÁFICO 01</i> : Gráfico comparativo entre clientes pontuais e inadimplentes em relação a faixa etária. ....	34
<i>GRÁFICO 02</i> : Atividade Econômica dos clientes pontuais ....	37
<i>GRÁFICO 03</i> : Atividade econômica dos clientes inadimplentes .....	38
<i>GRÁFICO 04</i> : Aquisição de veículos .....	39
<i>GRÁFICO 05</i> : Características dos clientes em relação ao % investido em veículos .....	40
<i>GRÁFICO 06</i> : Clientes inadimplentes com mais de 40 % do patrimônio investido em veículos .....	40
<i>GRÁFICO 07</i> : Comportamento dos clientes pontuais em relação ao controle financeiro ..	42
<i>GRÁFICO 08</i> : Comportamento dos clientes inadimplentes em relação ao controle financeiro .....	43

## **CAPÍTULO I**

### **1. INTRODUÇÃO**

O consumo, no mundo capitalista, é a fase final de um processo produtivo. Sua necessidade é tão remota quanto a existência do indivíduo, porém as formas de satisfazê-las variam de acordo com diversos fatores como a idade, sexo e o nível de renda. A função de cada produto depende exclusivamente das idéias que seus consumidores possuem em relação a sua utilização. Um mesmo produto pode possuir finalidades diversificadas, (como por exemplo, uma garrafa de vinho do Porto de boa safra), para alguns, trata-se de uma bebida de boa qualidade que deve ser consumida de fato; para outros, é um objeto de prestígio e exclusividade, que apenas será consumido simbolicamente de diversas maneiras (contemplada, comentada ou manipulada) que também propicia uma grande dose de satisfação.

O crescimento da economia mundial, tem se destacado pela grande velocidade que ocorrem as transformações nos setores produtivos relativo ao desenvolvimento de tecnologias, criação de novos produtos e serviços que facilitam a vida dos consumidores.

O marketing, as facilidades para pagamentos e o atendimento personalizado, são algumas estratégias utilizadas por empresas para o encantamento de seus clientes, elevando o consumo, de forma que se encontre uma necessidade de consumo que nem ele próprio a conhecia.

Todos estes fatores, contribuem para o crescimento das vendas. Porém, o crescimento do consumo trás consigo uma outra preocupação; a inadimplência de seus clientes, que após

consumirem de forma impulsiva, não conseguem cumprir com seus compromissos. Este acontecimento tem sido o causador de falência de inúmeras empresas, pois tornam-se insolventes devido a falta de recebimento de suas vendas provocando o desequilíbrio em seus fluxos de caixa.

A Contabilidade é uma ciência que busca entender os aspectos quantitativos e qualitativos do seu objeto que é o patrimônio das entidades. Enquanto ciência, a Contabilidade se relaciona com muitas outras; como pode-se destacar a Economia, Administração, Direito, Psicologia e a Matemática. Sua gama de atuação é muito extensa, por isso, ela se subdivide em diversos ramos de acordo com a finalidade, como por exemplo, a Contabilidade de Custos, Gerencial e a Rural.

A Contabilidade Doméstica ou Pessoal, representa mais um ramo da Contabilidade que é aplicada às economias familiares, com o objetivo de promover o controle de suas rendas e despesas.

Apesar de sua importância, ela é pouco explorada, tanto em sua aplicação como também em relação a pesquisa científica. Este ramo, pode ser relacionado a contabilidade de custos, orçamento, administração financeira e também análise de investimento, porém o único ponto que tem alcançado destaque e é explorado com maior intensidade é relacionado com as obrigações tributárias, como podemos destacar a Declaração de Imposto de Renda de pessoas físicas.

Para que os indivíduos possam atingir um melhor desempenho financeiro no seu âmbito pessoal, a contabilidade pode contribuir com o estudo sobre as características e o comportamento de consumo, de forma que os auxiliem no controle do patrimônio.

## **1.1 FORMULAÇÃO DO PROBLEMA**

Vender à prazo é um requisito básico para qualquer empresa que pretende ampliar seu faturamento. Principalmente, quando trata-se de bens duráveis e de valor elevado. Porém, a concessão de crédito à seus clientes tem estimulado, nos últimos tempos, o consumo além de suas possibilidades. Isto vem causando um alto grau de inadimplência, e tornou-se uma das maiores preocupações do mercado.

É elevado o número de cheques devolvidos mensalmente sem a devida provisão de fundos, o ingresso de nomes aos serviços de proteção de crédito e o número de títulos que são protestados devido a falta de pagamento à seus fornecedores.

O número de pagamentos que são efetuados após o vencimento na rede bancária nacional vem crescendo anualmente. Tratam-se de seguros, financiamentos de imóveis, veículos, faturas de cartão de crédito, todos com a obrigação de arcar com juros moratórios com taxas que variam de 6 à 12% ao mês, que para economia atual são percentuais muito elevados.

Nota-se entre estes indivíduos, um descontrole em seus fluxos de caixa, acompanhado de um índice de liquidez muito baixo, o que contribui para o crescimento da inadimplência.

Com o estudo destes indivíduos, poder-se-á responder ao seguinte questionamento:

-Quais as características comuns entre os consumidores que ao adquirir produtos, à prazo, não conseguem saldar seus compromissos no vencimento estipulado, e podem ser considerados como possíveis fatores que contribuam para torná-los inadimplentes no mercado?

## **1.2 OBJETIVOS**

### **1.2.1 GERAL**

Esta pesquisa tem por objetivo identificar características comuns entre indivíduos que habitualmente compram à prazo, porém tornam-se inadimplentes no mercado devido a falta de pontualidade em seus pagamentos.

### **1.2.2 ESPECÍFICOS**

- Identificar a faixa etária, em que os clientes são mais propensos a tornarem-se inadimplentes.
- Encontrar qual a atividade econômica mais comum entre as pessoas que tornam-se inadimplentes.
- Verificar se indivíduos que possuem um percentual superior a 40 % do patrimônio investido em veículos, apresentam um alto índice de inadimplência.
- Comprovar se pessoas que realizam um controle financeiro de suas despesas são menos propensas a inadimplência aos que não realizam qualquer tipo de controle.

### **1.3 HIPÓTESES**

A problemática apresentada sobre a capacidade de pagamento de um indivíduo, em especial, os clientes da agência bancária em estudo, possibilitou a formulação das seguintes hipóteses:

- Em relação a idade, indivíduos entre a faixa etária dos 38 aos 47 anos, são mais propensos a tornarem-se inadimplentes do que os das faixas de 18 à 27 anos, 28 à 37 anos, 48 à 57 anos e 58 aos 67 anos.
- Outra hipótese relevante é em relação a atividade econômica do indivíduo; pessoas que exercem o trabalho autônomo são menos propensas a inadimplência do que os assalariados.
- Pessoas que possuem um patrimônio líquido composto por mais de 40% (quarenta por cento) investido em veículos, têm alta possibilidade de tornarem-se inadimplentes.
- Indivíduos que não fazem orçamento doméstico mensal, habitualmente, possuem maiores possibilidades de tornarem-se inadimplentes, ao invés dos indivíduos que planejam seus orçamentos periodicamente.

## **1.4 JUSTIFICATIVA**

Em tempos atuais, ter as finanças pessoais sob controle, é fundamental para o bem estar de qualquer pessoa. A saúde financeira de um indivíduo, em desarmonia, pode causar reflexos negativos também em sua saúde emocional e física. Ter o controle de suas rendas e despesas, parece algo óbvio, porém de grande valia principalmente àqueles que possuem suas finanças desestruturadas.

Encontrar respostas que dizem respeito as causas que podem tornar uma pessoa a não cumprir com seus compromissos financeiros, é algo que todo o mercado busca saber. Pois dessa forma, as empresas poderiam realizar uma melhor classificação de seus clientes, e descobrir a quais clientes a concessão de crédito poderia ser oferecida com maior segurança sem que trouxesse riscos à empresa quanto ao seu recebimento.

Do ponto de vista pessoal, esta pesquisa pode trazer alternativas referentes ao comportamento de consumo de cada pessoa, promovendo uma reflexão de suas atitudes, tentando apresentar pontos que podem estar comprometendo o desempenho financeiro de cada indivíduo.

A contabilidade pode contribuir com esse estudo, pois ela é a ciência que tem por objetivo o estudo das mutações patrimoniais das entidades. De acordo com o Princípio Fundamental da Contabilidade da Entidade, uma empresa, uma sociedade, um indivíduo, representam entidades diferenciadas, com objetivos próprios e patrimônios individualizados. Dessa forma, os conceitos contábeis aplicados normalmente em empresas também podem ser utilizados na avaliação financeira pessoal, buscando encontrar respostas referente a inadimplência causada principalmente pelo baixo grau de liquidez.

Ainda assim, esta pesquisa justifica-se pois tem a possibilidade de popularizar a contabilidade, aplicada ao controle do patrimônio de pessoas físicas, desbravando um novo leque de oportunidades no mercado de trabalho.

## 1.5 METODOLOGIA

A produção de conhecimento pelo homem é algo que atravessa toda a nossa história. Desde o início das civilizações, o homem desenvolve formas diversas do saber. Vários povos desenvolveram técnicas que são utilizadas até os dias de hoje, *entre os egípcios a trigonometria; entre os romanos a hidráulica; entre os gregos a geometria, a mecânica, a lógica, a astronomia e a acústica; entre os indianos e muçulmanos a matemática e a astronomia* (CARVALHO, 1994:13). A produção de conhecimento sempre foi sinônimo de poder e soberania sobre os demais, se consagrando como uma fonte de riqueza.

Esta produção, se dá através da pesquisa, *que é o procedimento racional e sistemático que tem como objetivo proporcionar respostas aos problemas que são propostos.* (GIL, 1991:19).

Para que uma pesquisa tenha caráter científico, é necessário que ela obedeça um método científico que é definido como *um processo sistemático de aquisição de conhecimento que segue uma série de passos interdependentes* (BASTOS, 1979:106).

Esta pesquisa foi conduzida segundo um modelo que pode ser classificado como exploratório, pois teve como objetivo explorar, familiarizar-se com o problema, construir hipóteses, aprimorar idéias, descobertas que até então eram apenas suposições. Em relação a seus procedimentos, foi de caráter experimental, onde os sujeitos foram aleatoriamente selecionados de um grupo para a coleta de dados.

Para a elaboração desta pesquisa, foi utilizado o método de estudo de caso. Este método, permitiu tratar do problema com maior profundidade e possibilitou maior integração dos dados.

Neste sentido, BRUYNE (1977:224) argumenta que o modelo de estudo de caso possibilita *o estudo em profundidade de casos particulares, isto é, uma análise intensiva, apreendida numa única ou algumas organizações reais. O estudo de caso reúne informações tão numerosas e tão detalhadas quanto possível em vistas a aprender a totalidade da situação.*



## 1.5.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA

### 1.5.1.1 POPULAÇÃO E AMOSTRA

A pesquisa foi realizada no âmbito de uma agência bancária do Banco Bradesco S. A., localizada na cidade de São José – SC, tendo como população-alvo os seus clientes – pessoas físicas. Somente participaram do estudo clientes correntistas da agência de modo que fosse possível conhecer a população total da pesquisa.

Assim, este estudo compreendeu clientes correntistas que utilizam os serviços bancários para efetuarem seus pagamentos.

A população total da pesquisa é em torno de 5000 (cinco mil) clientes.

O plano amostral desta pesquisa foi selecionado por amostragem aleatória simples. Para o cálculo da amostragem utilizou-se a técnica de amostragem para tamanho de uma amostra aleatória. Com uma população de 5000 (cinco mil) clientes, uma amostra de 120 (cento e vinte) assegura um limite de erro amostral menor que 8 % (oito por cento).

Deixaram de ser incluídos na população os clientes não correntistas que apenas utilizam os serviços bancários para efetuarem seus pagamentos, pois não se tem conhecimento do tamanho desta população.

### 1.5.1.2 COLETA DE DADOS

Os dados utilizados nesta pesquisa são oriundos de fontes primárias, coletadas pelo pesquisador pela primeira vez através de questionário próprio, em virtude de não existirem na instituição dados sobre o objeto de estudo. Para RICHARDSON (1995:206), *uma fonte primária é aquela que teve uma relação física direta com os fatos analisados, existindo um relato ou registro da experiência vivenciada.*

Foram convidados aleatoriamente, clientes dessa agência bancária, a responderem um questionário elaborado especificamente para esta pesquisa (APÊNDICE I), abordando questões relacionadas as hipóteses apresentadas inicialmente. O questionário foi aplicado por

um período aproximado de dois meses. Quanto aos dados coletados através dos questionários, são tratados descritivamente e apresentados no capítulo 3.

#### 1.5.1.3 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

Há de se considerar como possíveis delimitadores para esta pesquisa os seguintes fatores:

1. Influência de variáveis não consideradas nesta pesquisa;
2. O estudo de caso não permite generalizações das conclusões obtidas para além do universo investigado;
3. Possibilidade dos entrevistados não terem oportunidade de se manifestar sobre os fatores relacionados com o tema;
4. A possibilidade de fatores subjetivos (situação emocional) dos pesquisados influenciarem nas respostas;
5. Considerando a randomicidade na seleção dos sujeitos de estudo, a validade total dos resultados adquiridos poderá ser prejudicada.

## CAPÍTULO II

### 2.1 A CONTABILIDADE E O PATRIMÔNIO

A Contabilidade é uma ciência que tem por objetivo principal fornecer informações relevantes aos seus usuários em relação as entidades em estudo. Podemos definir contabilidade como *um sistema de informação e avaliação destinado a prover seus usuários com demonstrações e análises de natureza econômica, financeira, física e de produtividade, com relação à entidade objeto.* (IUDÍCIBUS, 1995:58).

Para LOPES DE SÁ (1995:96), *Contabilidade é a ciência que estuda os fenômenos patrimoniais sob o aspecto do fim aziendal.*

Por ser uma ciência, possui um objeto de estudo que é o Patrimônio. A resolução (CFC N° 774, de 16 de dezembro de 1994) define Patrimônio como *um conjunto de bens, direitos e de obrigações para com terceiros, pertencentes a uma pessoa física, a um conjunto de pessoas, como ocorre nas sociedades informais, ou a uma sociedade ou instituição de qualquer natureza.*

Ao longo do tempo, a necessidade de controle e mensuração das riquezas, exigiram uma evolução no desenvolvimento e o aperfeiçoamento da ciência contábil ampliando sua gama de atuação se destacando nas mais diversas áreas.

A Contabilidade Doméstica é um dos ramos da contabilidade mais antigos de nossa história, muito utilizado na Idade Média, ela pode ser conceituada como *um meio de controle dos indivíduos para conhecerem como governar suas entradas de dinheiro e suas economias.* (LOPES DE SÁ, 1995: 102)

## **2.2 UNIDADES FAMILIARES**

*O conceito econômico de unidades familiares engloba todos os tipos de unidades domésticas, unipessoais ou familiares, com ou sem laços de parentesco, segundo as quais a sociedade como um todo se encontra segmentada. ROSSETTI (1997: 160)*

O trabalho é o principal recurso da maioria das unidades familiares, externado pelo salário que fornece aproximadamente três quartos da renda, e o restante derivados de aluguéis, juros e lucros. Por outro lado, há aquelas unidades familiares que seus componentes não são considerados pessoas economicamente ativas, pois se mantêm participando dos fluxos econômicos com recursos que a sociedade lhe transfere, como por exemplo os pagamentos dos sistemas de Previdência Social. Parte da renda destas Unidades é direcionada para o governo em forma de impostos e o restante é gasto no consumo ou é poupado.

As unidades familiares são centros de consumo que em análise extrema, possuem toda a riqueza que será direcionada para o governo e o mercado.

Segundo ROSSETI (1999:160),

*Elas administram de forma independente, seus próprios orçamentos. Decidem sobre seus dispêndios correntes de consumo, sobre o aumento de seus ativos, ou a administração de seus passivos.*

O controle de riqueza de um indivíduo, indicará a sua capacidade de pagamento em relação aos seus gastos auferidos.

Tradicionalmente, riqueza, é conceituada como a abundância de posses materiais. Porém, deve ser avaliado o tipo de posse material. Segundo Willian Danko (1996:13), *indivíduos com alto nível de riqueza são aqueles que possuem uma quantidade substancial de bens valorizáveis*, como por exemplo investimentos em ações, imóveis em regiões em desenvolvimento. Para DANKO, pessoas que exibem um estilo de vida de alto consumo, não representam definitivamente que possuem uma grande quantidade de riqueza.

## **2.3 TEORIA DE FUNCIONAMENTO DO MERCADO**

### **2.3.1 TEORIA DA OFERTA**

*Oferta é definida como a quantidade de um bem ou serviço que os produtores desejam vender por unidade de tempo. MANUAL DE ECONOMIA (1998;115)*

A oferta de um bem depende de seu próprio preço, admitindo a *hipótese coeteris paribus*, ou seja, “tudo mais mantido constante”, quanto maior for o preço do bem, mais interessante será produzi-lo, logo maior será a oferta.

Os fatores de produção condicional a oferta. Havendo um aumento do preço do fator, elevaria o custo de produção, assim, a mudança no preço deslocaria as curvas de oferta das mercadorias.

A oferta de um bem pode ser alterada por mudanças nos preços dos demais bens produzidos. Se os preços dos demais bens subirem e o bem em questão permanecer inalterado, sua produção torna-se menos atraente em relação aos outros produtos, diminuindo assim a sua oferta.

### **2.3.2 TEORIA DA DEMANDA**

*A demanda é a quantidade de um determinado bem ou serviço que o consumidor deseja adquirir em um certo período de tempo. MONTORO (1998:109)*

O objetivo de todo o consumidor é maximizar sua satisfação na obtenção de bens e serviços de acordo com sua renda disponível. Para isso, é necessário realizar escolhas, que são influenciadas basicamente por quatro variáveis, que em geral determinam a procura individual:

- a) **Preço do Bem:** Há uma relação inversa entre preço e quantidade demandada. Quanto menor o preço dos bens ou serviço, maior será a quantidade adquirida pelo consumidor, estimulando o desejo de consumo.
- b) **Preços de outros Bens:** Conceituar a função de procura de um bem e o preço dos outros bens depende do tipo de relação existente entre os dois bens.

Bens substitutos: Se o aumento do preço do bem X elevar a demanda do bem Y, os bens X e Y serão considerados substitutos. Dessa forma guardam uma relação de substituição.

Bens Complementares: Se o aumento de preço do bem X provocar uma queda na demanda do bem Y, os bens serão chamados complementares. São em geral consumidos conjuntamente.

- c) **Renda do Consumidor:** A relação entre renda e demanda é considerada crescente e direta. Quando a renda do indivíduo cresce, a demanda do bem tende a aumentar, o indivíduo eleva seu padrão de riqueza, conseqüentemente eleva seu padrão de consumo, demandando maiores quantidades de bens e serviços.
- d) **Gosto ou preferência do indivíduo:** O desejo de consumo por parte do indivíduo provoca uma elevação na demanda do bem.

### 2.3.3 O INDIVÍDUO E SUAS NECESSIDADES

Segundo KRECH & CRUTCHFIELD (1974:66), *o indivíduo é um produto social*. Nesta concepção, as origens das necessidades estão nas exigências do grupo social no qual vive. O indivíduo reflete a cultura do grupo social a que pertence, as necessidades sociais são reflexos das necessidades da sociedade. A concepção do indivíduo deixa lugar para as necessidades básicas, que são as exigências mínimas para a sobrevivência biológica.

“ Por exemplo, a necessidade de alimento é satisfeita em todas as necessidades, mas a maneira específica pela qual será realizada é determinada pela sociedade e varia amplamente. ...o valor atribuído, à satisfação da necessidade do alimento, os métodos para obtenção e consumo, os tipos de alimentos consumidos apresentam uma variação interminável” KRECH & CRUTCHFIELD (1974:66).

Após a satisfação de uma necessidade, outra passa a tomar o seu lugar. Iniciando-se pelas necessidades básicas, o indivíduo busca encontrar outras necessidades para atingi-las. As necessidades humanas parecem ser ilimitadas, tanto em volume como em variedade. *A complexidade das necessidades humanas é ainda mais complicada por variáveis como a cultura predominante na sociedade e o nível de tecnologia.* JURAN (1992:28)

As escalas de necessidades variam de função do nível de desenvolvimento das sociedades e das pessoas. Segundo a escala hierárquica de MasLow, elaborada nos anos 50, classifica que as necessidades individuais básicas, iniciam com as necessidades fisiológicas, seguidas pela proteção e segurança, social, de status e a busca da auto-realização.

A inovação tecnológica é um dos fatores que despertam as necessidades de consumo. Diversos objetos que nos cercam e que constituem, hoje, o panorama material da vida cotidiana, não existiam há vinte e cinco anos atrás. Alguns são inteiramente novos e satisfazem as necessidades criadas pelo progresso, como exemplo a televisão e o ar condicionado. Outros, atendem de forma modernizada às necessidades permanentes, mas que foram aperfeiçoadas, seja na concepção, seja no aspecto, na forma de ser utilizada ou na performance, por exemplo os congelados, transporte, vestuário.

Para LEDUC (1986:37),

“a necessidade de renovação dos produtos ocorreu devido à elevação média do poder de compra e pela mudança acelerada nos hábitos de vida: a diminuição do tempo de trabalho e o correspondente aumento do tempo de lazer, o êxodo rural, o aperfeiçoamento dos meios de comunicação, a elevação do nível médio de instrução.”

Diariamente, novos produtos irão surgir, provocando alteração nos hábitos da vida cotidiana do indivíduo, exigindo cada vez mais o comprometimento de sua renda para as novas necessidades tecnológicas.

## **2.4 GERENCIAMENTO FINANCEIRO**

### **2.4.1 CICLO FINANCEIRO**

Ciclo Financeiro, *é a designação teórica relativa ao período de tempo de atuação do numerário no sistema patrimonial.* LOPES DE SÁ (1995:76)

O ciclo financeiro de um indivíduo, é semelhante ao ciclo de uma empresa. Ele consiste basicamente em duas etapas distintas: a captação de recursos e a aplicação dos mesmos.

A captação depende basicamente da execução do seu trabalho e tem como ponto culminante a remuneração da atividade exercida. A aplicação é destinação da renda auferida composta pelo pagamento das despesas e a quantia poupada no período.

O ciclo financeiro ideal, é aquele em que o prazo médio de recebimento é inferior ao prazo médio de pagamentos, pois dessa forma, além de conseguir equilibrar seus compromissos, os recursos financeiros que sobram em decorrência do ciclo de caixa favorável, podem se utilizados em aplicações financeiras gerando uma apreciável rentabilidade.

### **2.4.2 CAPITAL DE GIRO**

Para se obter uma margem segura à curto prazo, deve-se gerenciar com eficiência a administração do capital de giro. A forma básica para determinar a situação financeira momentânea à curto prazo é pela determinação do Capital Circulante Líquido (CCL), que corresponde *à diferença entre os ativos circulantes e os passivos circulantes.* GITIMAN (1987:20)



$$\text{CCL} = \text{AC} - \text{PC}$$

*Sendo:*

**CCL:** Capital Circulante Líquido

**AC:** Ativo Circulante

**PC:** Passivo Circulante

Na prática, os consumidores devem avaliar o total de dinheiro disponível e os valores a receber a curto prazo (salários, outros créditos) e comparar com seus compromissos vencidos do mesmo período. Essa metodologia é utilizada por acreditar que quanto maior for a margem com que os ativos circulantes superem as obrigações à curto prazo, maior será a sua capacidade de pagar os compromissos na data do vencimento.

Ativo Circulante		Passivo Circulante
	<b>Capital Circulante Líquido</b>	Exigível à Longo Prazo
	Realizável à Longo Prazo	
	Ativo Permanente	Patrimônio Líquido

*Figura 01. Capital Circulante Líquido*

### 2.4.3 FLUXO DE CAIXA

*Fluxo de Caixa ou Fluxo da liquidez, é o curso que no tempo traça o confronto entre recursos de recebimentos e os desembolsos por pagamentos. É a forma dinâmica de conhecer o comportamento da liquidez ou a capacidade de dispor de dinheiro para fazer frente as necessidades financeiras. LOPES DE SÁ (1995:217)*

Para Gilberto Riebould, (1969:24) *é a corrente interna dos recursos e empregos do dinheiro durante um período determinado.*

O fluxo de caixa relaciona os ingressos e desembolsos de recursos monetários, num dado intervalo de tempo, de forma a prognosticar eventual excedente ou escassez de caixa.

A elaboração do fluxo de caixa permite que se visualize a posição do saldo de caixa no decorrer do período, sendo assim possível identificar prováveis faltas futuras de caixa, bem como quando houver excesso de numerário disponível.

As entradas de caixa são representadas pelas rendas do indivíduo, que geralmente são compostas por salários, pró-labore, aluguéis, dividendos, ganhos em aplicações financeiras, alienação de bens móveis e imóveis.

As saídas são compostas pelos desembolsos comprometidos durante o período, que são representados pelos gastos com alimentação, saúde, moradia, transporte, vestuário, lazer e outras necessidades.

Quando a diferença matemática entre as entradas e saídas for positiva, isso representa um excesso de numerário que pode ser reinvestido ou aplicado na realização de novas necessidades.

Porém na situação inversa, representa que os ingressos de recursos financeiros não estão sendo suficientes para a liquidação dos compromissos vencidos do período. Neste caso, há a necessidade de obtenção de recursos extras para a composição do fluxo de caixa, que a princípio serão representados pela poupança do indivíduo, caso não seja suficiente, o mesmo recorrerá a capital de terceiros, e na impossibilidade, tornar-se-á inadimplente.

#### 2.4.4 RISCO FINANCEIRO

*Risco financeiro é o risco que se corre de não se conseguir cobrir os custos financeiros.* GITIMAN (1987:120)

Para SANVICENTE (1987:91), *risco financeiro está associado a estrutura das fontes de recursos (dos passivos exigíveis ou não), principalmente em termos de endividamento.*

No caso de um indivíduo não conseguir cobrir seus compromissos financeiros, ele estará sujeito as penalizações legais como protestos, inclusão no cadastro do Serviço de proteção ao crédito - SPC e conseqüentemente a perda do crédito.

#### 2.4.5 ÍNDICE DE LIQUIDEZ

*São utilizados para avaliar a capacidade de pagamento de uma entidade.* MARION (1985:476) Constituem uma forma de verificar se um indivíduo ou uma empresa possuem Ativos suficientes para a cobertura dos Passivos. Porém, MATARAZZO (1997:169) alerta para a utilização deste índice:

“Muitas pessoas confundem índices de liquidez com índices de capacidade de pagamento. Os índices de liquidez não são índices extraídos do fluxo de caixa que comparam as entradas com as saídas de dinheiro. São índices que, a partir do confronto dos Ativos Circulantes com as dívidas, procuram medir quão sólida é a base financeira ... com bons índices de liquidez tem-se condições de ter boa capacidade de pagar suas dívidas, mas não estará, obrigatoriamente, pagando suas dívidas em dia em função de outras variáveis como prazo, renovação de dívidas.”

Igualmente às empresas, o índice de liquidez representa o quanto uma entidade possui de Ativo Circulante e realizável a longo prazo para cada \$ 1,00 de dívida.

$$IL = \frac{AC + RLP}{PC + ELP}$$

*Sendo:*

**IL:** Índice de Liquidez Geral

**AC:** Ativo Circulante

**RLP:** Realizável a Longo Prazo

**PC:** Passivo Circulante

**ELP:** Exigível a Longo Prazo

Pela classificação contábil, o Ativo Circulante é composto pelas disponibilidades de liquidez imediata como por exemplo caixa, depósitos bancários à vista aplicações de liquidez imediata.

O Ativo Realizável a Longo Prazo, reúne valores que se transformam em dinheiro em prazo superior a um ano.

Já o Passivo Circulante, é composto por obrigações vincendas a curto prazo. Neste grupo pode-se destacar despesa com aluguéis, contas de água, luz, telefone, parcelas de empréstimos, financiamentos e compras à prazo.

O Exigível a longo prazo, representa obrigações com vencimento superior a doze meses.

O grau de liquidez pode ainda ser classificado em liquidez corrente que representa a relação entre ativo circulante e passivo circulante.

$$IL = \frac{AC}{PC}$$

*Sendo:*

**IL:** Índice de Liquidez Corrente

**AC:** Ativo Circulante

**PC:** Passivo Circulante

O Índice de liquidez corrente, representa o quanto uma entidade possui de Ativo circulante para cada \$ 1,00 de Passivo Circulante.

Segundo MARION (1985:478), há dois aspectos limitativos, relativos à Liquidez Corrente:

“O primeiro é que o índice não revela a qualidade dos itens no Ativo Circulante.

O segundo é que o índice não revela a sincronização entre os recebimentos e pagamentos, ou seja, através dele não identificamos se os recebimentos ocorrerão em tempo de pagar as dívidas vincendas. Assim, em uma Liquidez corrente igual a 2,5 (aparentemente muito boa), pode a entidade estar em crise de liquidez, pois grande parte dos vencimentos das obrigações a Curto Prazo se concentram no próximo mês, enquanto a concentração dos recebimentos ocorrerá dentro de 90 dias.”

A Liquidez Seca, pode ser mais facilmente aplicado as pessoas físicas, que representa a relação entre o somatório do seu disponível, aplicações financeiras e recebimentos a curto prazo sobre as dívidas de curto prazo. Quanto mais elevado for esse índice, maiores serão as possibilidades de pagamento dos compromissos.

$$IL = \frac{\text{Disponível} + \text{aplicações} + \text{cta. a rec. a curtíssimo prazo}}{PC}$$

*Sendo:*

**IL:** Índice de Liquidez Seca

**PC:** Passivo Circulante

O quadro abaixo, apresenta algumas conclusões que podem ser extraídas da interpretação dos índices de liquidez.

**QUADRO 01: Liquidez seca X Liquidez corrente.**

Liquidez		Liquidez Corrente	
	Nível	ALTA	BAIXA
Liquidez Seca	ALTA	Situação financeira boa.	Situação financeira em princípio insatisfatória, mas atenuada pela boa liquidez Seca. Em certos casos pode até ser considerada razoável.
	BAIXA	Situação financeira em princípio satisfatória. A baixa liquidez Seca não indica necessariamente o comprometimento da situação financeira.	Situação financeira insatisfatória.

Fonte: MATARAZZO (1997:179)

## 2.5 FORMAS DE PAGAMENTOS

Nos tempos primitivos, não havia moeda, pois ninguém a precisava. As tribos produziam instrumentos. Cultivavam seus alimentos e com isso subsistiam. Com o excesso do que produziam realizavam o escambo, ou seja, a troca de mercadorias.

*Escambo, é a troca direta, sem intervenção dos instrumentos monetários. Esse sistema teria sido prática usual nos primórdios da evolução econômica do homem, quando a divisão social do trabalho, começou a ser de alguma forma praticada.* ROSSETTI (1997:171)

Com o passar dos tempos, começaram a ter dificuldades em se desfazer do excedente com outras tribos e a diferença de preferências fez com que fosse criado um intermediário nas trocas, ou seja, uma mercadoria que possuísse valor comum para todos e que servisse de elemento comum no mercado. Estes objetos eram valorizados por todos e serviram como primeira “moeda”. Entre estes, estavam peles de animais, gado, cereais.

Segundo ROSSETTI (1997: 175),

“As primeiras mercadorias-moeda variaram de região para região e de época para época. Mas todas sempre apresentaram pelo menos duas características básicas: eram relativamente raras (para que tivessem valor) e tendiam a serem necessárias essenciais comuns (para que pudessem ser aceitas como instrumentos de troca, sem dificuldades ou restrições).”

A troca tornou-se fundamental para o desenvolvimento das sociedades, na qual tornou-se na época a principal forma de pagamento da sociedade, que deixaram de realizar o escambo para enfrentar trocas indiretas, que foram representadas por uma mercadoria que servisse como intermediário de troca. Um exemplo de moeda mercadoria era o sal, na Europa, durante o século XV. Numa etapa posterior, alguns metais preciosos passaram a funcionar como moeda, devido ao seu alto valor e interesse comum da sociedade, surgindo assim a moeda metálica, que com o passar do tempo foi apresentada cunhada com a esfinge de grandes imperadores.

Ocorreu a necessidade da moeda metálica pois possuía ela os cinco requisitos essenciais de moeda: homogeneidade, inalterabilidade e indestrutibilidade, divisibilidade, transferibilidade e facilidade de manuseio .

A inconveniência de transporte de grandes volumes de metais preciosos provocaram o surgimento das “casas de custódia” que recebiam o metal e forneciam um certificado de depósito correspondente ao peso do ouro entregue a ela. Estes certificados passaram a circular como uma moeda representativa denominada de papel-moeda.

As casas bancárias facilitaram ainda mais a movimentação do dinheiro, as pessoas não precisavam andar com grandes volumes de moeda, bastavam depositá-los, e recebiam um recibo de depósito sacável a qualquer momento.

O crescimento do comércio, impulsionou o surgimento de novas formas de pagamentos. As políticas de crédito, a concessão de prazos, vendas programadas, consórcios, e cartão de crédito foram algumas das inovações comerciais para o incremento do consumo.

Com a evolução do sistema bancário, os bancos deixaram de apenas guardar, aplicar e emprestar recursos financeiros. Com o crescimento da economia e expansão do mercado, as empresas necessitavam de uma grande estrutura para a manutenção de um sistema de cobrança de seus clientes. Explorando à sua grande rede de agências bancárias espalhadas pelo país, iniciaram-se os serviços de cobrança bancária às empresas. A cobrança bancária é a prestação de serviços em que o banco se encarrega de efetuar a cobrança de títulos de crédito (duplicatas, notas promissórias, letras de câmbio) de empresas, mediante ao pagamento destes títulos na rede bancária disponível.

## **CAPÍTULO III**

### **3.1 APLICAÇÃO E VERIFICAÇÃO DOS RESULTADOS**

O presente estudo de caso foi realizado entre clientes, correntistas, pessoas físicas, de uma agência bancária localizada na cidade de São José SC, que utilizam os serviços bancários para efetuarem seus pagamentos, na qual foram submetidos voluntariamente a participação na pesquisa através do preenchimento de questionário elaborado especificamente para essa atividade.

O questionário, APÊNDICE 1, foi desenvolvido de forma que os respondentes participassem de maneira objetiva assinalando as alternativas em que se assemelhavam.

Os itens compostos no questionário foram desenvolvidos de acordo com os objetivos da pesquisa e com a finalidade de comprovar se as hipóteses levantadas inicialmente poderiam ser consideradas verdadeiras para aquela população em estudo.

A primeira pergunta do questionário teve como objetivo classificar os respondentes em dois grupos distintos:

- Os clientes pontuais
- Os clientes inadimplentes

Dessa forma, possibilitou a comparação dos resultados obtidos e conseqüentemente a observação das diferentes características entre os dois grupos.



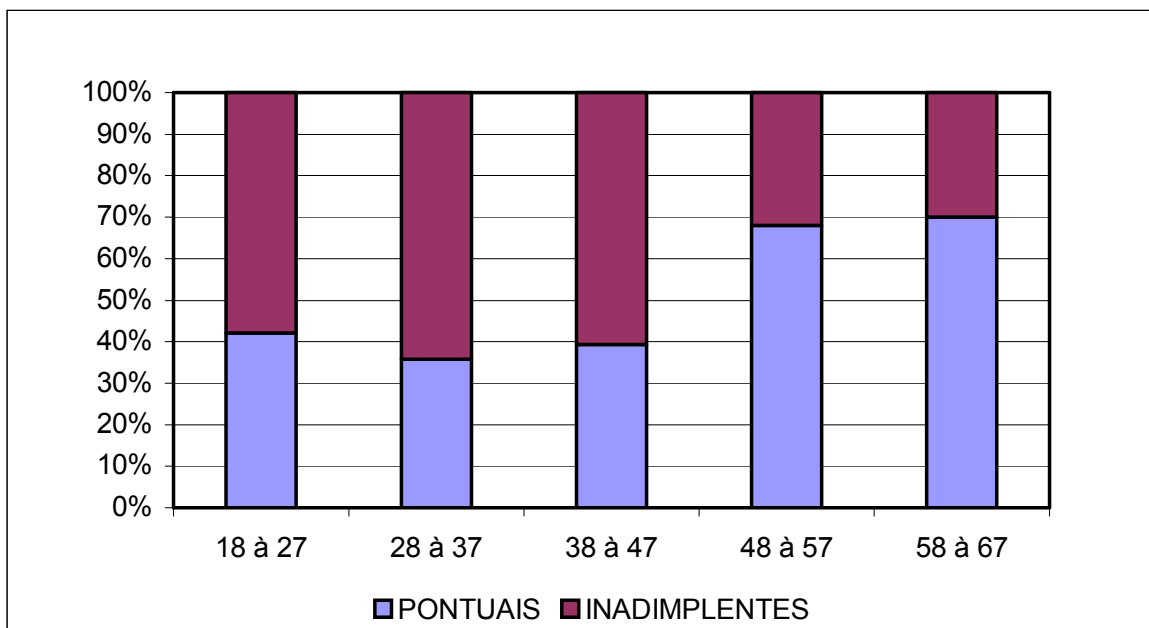
À seguir será apresentado os dados colhidos em pesquisa de forma individualizada conforme os objetivos específicos apresentados.

### 3.1.1 IDADE X INADIMPLÊNCIA

O segundo ponto a ser pesquisado foi em relação a idade dos participantes. Com o objetivo de verificar qual a interferência que a idade pode oferecer na capacidade de pagamento do indivíduo, foi perguntada a idade de cada participante da entrevista de modo que se encontrasse alguma diferenciação entre a relação idade X inadimplência.

Com a finalidade de facilitar o estudo, os resultados foram classificados por faixa etária conforme segue:

GRÁFICO 01: Gráfico comparativo entre clientes pontuais e inadimplentes em relação a faixa etária.



Total de entrevistados: 120 pessoas.

No gráfico acima, observamos uma curva crescente entre os indivíduos pontuais com relação a faixa etária. Para uma realização financeira pessoal, o tempo é uma variável fundamental para o alcance desse objetivo.

Na carreira profissional, de qualquer atividade, é comum o indivíduo atingir o sucesso profissional e a independência financeira após longos anos de trabalho. Com isso, sua capacidade de pagamento, torna-se com o passar do tempo facilitada.

Em geral, os indivíduos pontuais, são aqueles que conseguem ao longo do tempo acumular alguma riqueza, isso é possível pois *eles alocam seu tempo, sua energia e seu dinheiro eficientemente, com o objetivo de construir riqueza*. DANKO (1999:85)

Observa-se também, na faixa etária entre os 28 aos 37 anos, uma elevada superioridade entre os clientes classificados como inadimplentes sobre os clientes pontuais.

Para essa faixa etária, as prováveis causas do alto índice de inadimplência são a baixa renda ocasionada pela fase primária da carreira profissional; início da vida conjugal, formação de um lar e filhos em idade escolar; atividades que despendem de uma grande disponibilidade de recursos financeiros para a sua manutenção.

Outro fator relevante, corresponde que entre os inadimplentes desta faixa de idade, 67% (sessenta e sete por cento) são empregados e possuem atividade assalariada. De modo geral, a primeira atividade remunerada é de origem assalariada. Apenas com o passar dos tempos, com o acúmulo de capital, é que torna-se possível a abertura de um negócio próprio, transformando-se em um trabalhador autônomo.

### 3.1.2 ATIVIDADE PROFISSIONAL X INADIMPLÊNCIA

Este terceiro ponto, visa comprovar em qual atividade econômica nos dias atuais, entre os clientes dessa agência, encontram-se o maior número de inadimplentes.

Neste estudo, o objetivo foi identificar apenas em qual atividade econômica encontra-se o maior índice de inadimplência.

Classificou-se os entrevistados em dois grupos:

Os *assalariados*, correspondem aos indivíduos que exercem atividade remunerada a qualquer tipo de empresa, e que tenham relação de emprego com as mesmas.

Os *autônomos*, correspondem aos indivíduos que trabalham por conta própria. Neste grupo, integraram os profissionais liberais, micro-empresários, comerciantes e desempregados que exercem atividades esporádicas.

QUADRO 02: Resultado da pesquisa em relação a atividade econômica e a capacidade de pagamento dos clientes.

CATEGORIA	SITUAÇÃO	
	PONTUAIS	INADIMPLENTES
AUTÔNOMO	32	18
ASSALARIADO	28	42
<b>TOTAL</b>	60	60

*Total de entrevistados: 120 pessoas.*

O fator trabalho foi parte importante para se compreender a diferença entre os clientes pontuais e inadimplentes. Em nosso estudo, conforme é apresentado no gráfico 02, 53 % (cinquenta e três por cento) dos clientes que afirmaram que conseguem cumprir seus compromissos financeiros rigorosamente em dia, são classificados em relação a atividade profissional como autônomos,. Nesta situação, o auto-emprego teve uma correlação significativa com o planejamento financeiro.

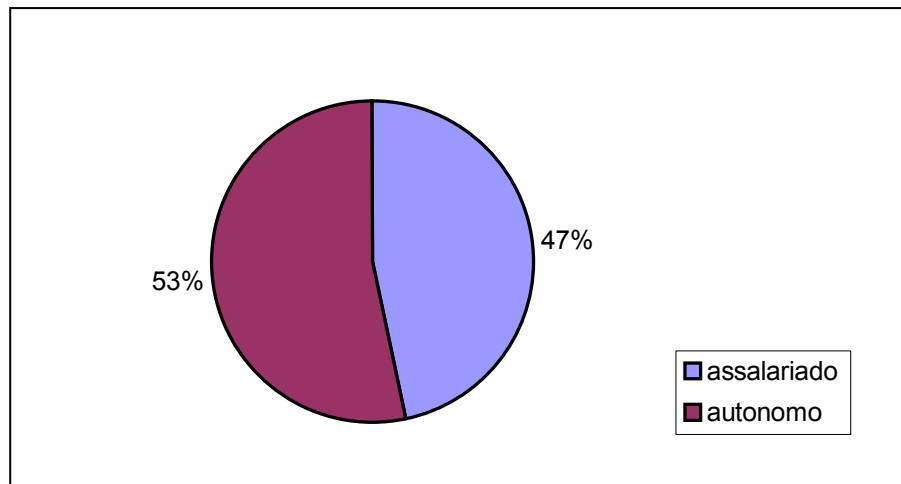
Nesta concepção DANKO (1999:118) afirma:

*De modo geral, os trabalhadores autônomos passam mais tempo planejando suas estratégias de investimento de que os que trabalham para os outros.*

Os autônomos nunca esquecem de como é arriscada sua posição econômica, pois muitos já passaram por épocas de economia instável e tem consciência de que os recursos financeiros dependem única e exclusivamente do resultado do trabalho. Sua tendência é de compensar as inevitáveis variações de renda controlando seus gastos.

Por outro lado, esta categoria tem a vantagem de cada vez mais poder maximizar seus rendimentos, pois sua renda é variável e o sucesso desse objetivo depende de si próprio.

GRÁFICO 02: Atividade Econômica dos clientes Pontuais

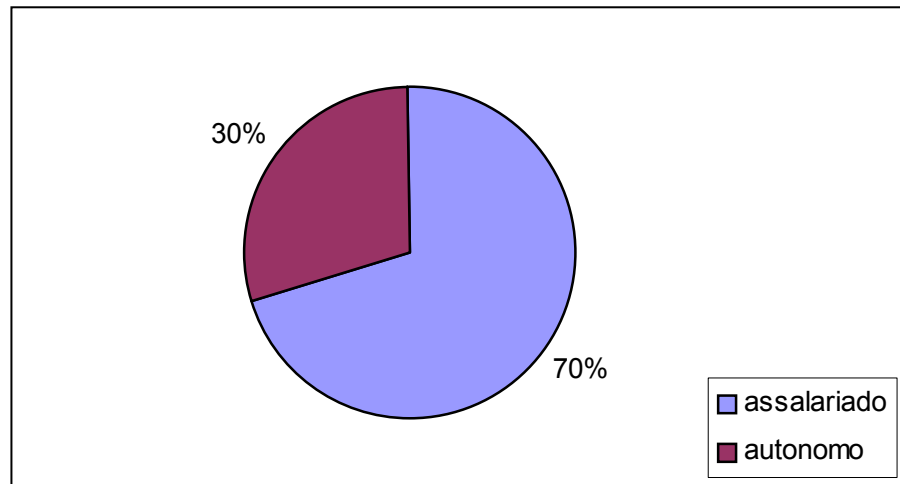


Total de entrevistados: 120 pessoas.

Em relação aos indivíduos que são classificados como inadimplentes por não conseguir cumprir rigorosamente em dia seus compromissos, a situação observada foi inversa a anterior. Conforme apresenta o *gráfico 03*, 70% (setenta por cento) dos participantes que responderam que tem dificuldades de saldar seus compromissos na data do vencimento eram Assalariados. A comodidade do salário ao fim do mês aliada a baixa renda, são fatores que em conjunto provocam a instabilidade financeira destes indivíduos. Ao contrário dos autônomos, esses não possuem uma grande preocupação com relação aos compromissos futuros, pois baseiam-se apenas em futuros proventos esquecendo-se que boa parte destes já está comprometida com suas necessidades básicas (alimentação, saúde e moradia).

Uma das grandes desvantagens que os assalariados possuem em relação aos autônomos, é em relação a limitação da renda. Pois ao contrário desses, a remuneração do trabalho é fixa e constante, que de maneira geral, impossibilita os assalariados a maximizarem os recebimentos.

GRÁFICO 03: Atividade econômica dos clientes inadimplentes



Total de participantes: 120 pessoas

Buscando a contabilidade para compreender esse fenômeno, observa-se, por exemplo, que o ciclo financeiro de um indivíduo assalariado, em relação as entradas de recursos, é mais constante do que o ciclo financeiro de um profissional liberal, devido a regularidade dos recebimentos de salários, porém para o grupo de inadimplentes as saídas exigíveis são superiores as entradas de recursos financeiros, o que afetará o Capital Circulante Líquido ocasionando um passivo à descoberto. Nesta situação, o Índice de Liquidez que orienta a capacidade de pagamento, tende cada vez mais a diminuir podendo chegar ao ponto de que seu valor seja inferior a 1, significando que todo o Ativo Circulante e Realizável a longo prazo não é suficiente para cobrir a totalidade do Passivo, caracterizando assim a inadimplência.

### 3.1.3 VEÍCULOS X INADIMPLÊNCIA

O quarto ponto da pesquisa, teve como objetivo, verificar se a parcela do patrimônio investido em veículos, poderia ser uma variável que contribuísse para a inadimplência dos indivíduos.

Trata-se de um bem que é classificado no Ativo Permanente. Este, é definido como *a parte do ativo que expressa os valores que não se destinam à venda, mas ao uso*. LOPES DE SÁ (1995:36)

Para MARION (1985:72), *O Ativo Permanente são bens e direitos de vida longa. A empresa utiliza o permanente, praticamente, como o meio para atingir seus objetivos sociais.* Para uma pessoa física, um bens de vida útil longa não terá a finalidade de gerar lucro, porém haverá o objetivo social do mesmo na realização da necessidade para a qual foi adquirido.

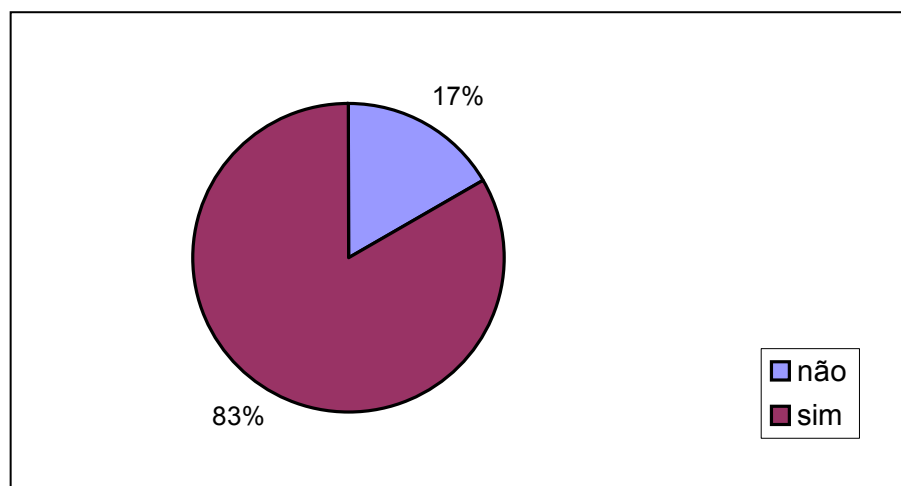
O Ativo Permanente, se subdivide em três grupos: Investimentos, Imobilizado e Diferido.

Os veículos são classificados no sub grupo Imobilizado, na qual são incluídos todos os bens de permanência duradoura.

Perguntou-se aos participantes, se possuíam veículo, e em qual percentual esse bem participava no patrimônio total. Com o objetivo, de facilitar a participação dos respondentes, e da apresentação dos resultados, esse percentual foi dividido em classes conforme é apresentado à seguir.

O primeiro dado importante colhido por essa pesquisa, foi a descoberta de que 83 % (oitenta e três por cento) dos entrevistados possuem carro. O que traz uma grande evidência de que o nível econômico desta população não é muito baixo.

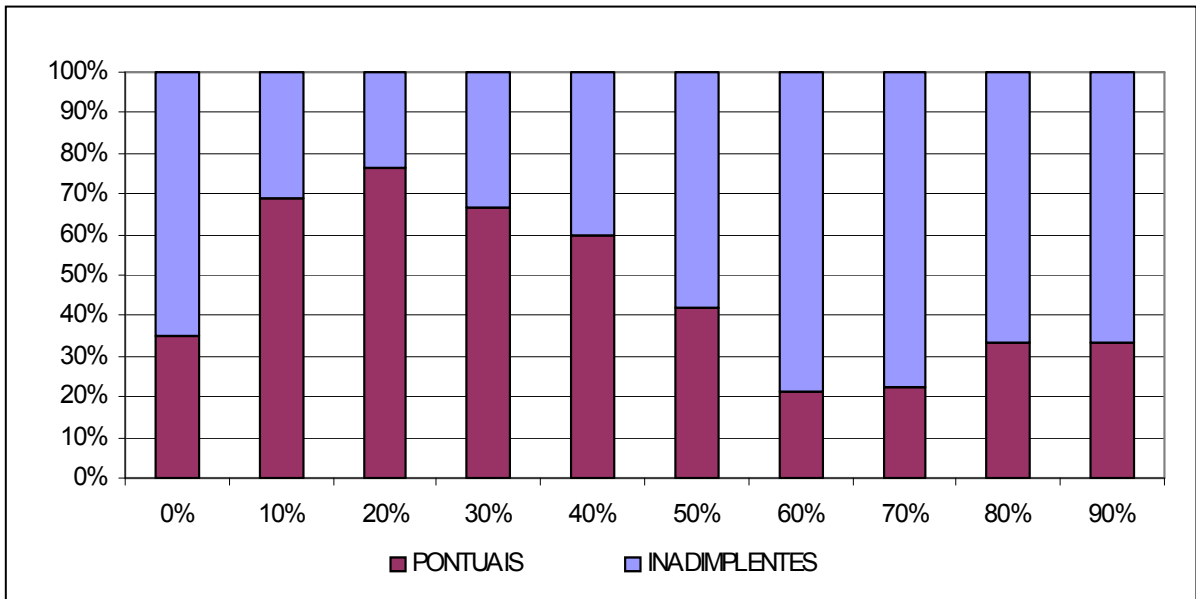
GRÁFICO 04: Aquisição de veículos



Total de entrevistados: 120 participantes.

Submetendo os entrevistados a uma avaliação pessoal de seu patrimônio, foi perguntado, qual o percentual aproximado do seu patrimônio que correspondia a parcela de investimento em veículos. O gráfico 05, apresenta os dados obtidos nesta questão:

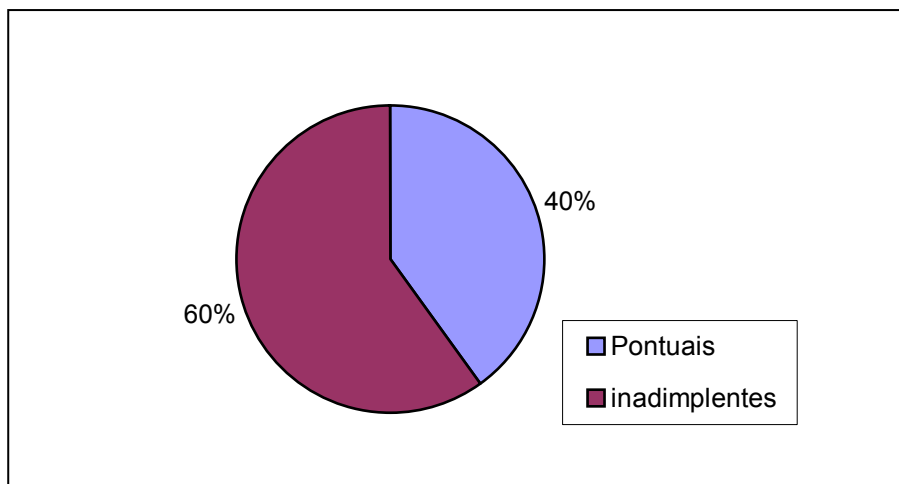
GRÁFICO 05: Características dos clientes em relação ao % investido em veículos



O eixo horizontal representa o percentual investido em veículo.  
 O eixo vertical representa graficamente a quantidade de clientes pontuais e inadimplentes para cada categoria.  
 Total de entrevistados: 120 participantes.

Os dados obtidos comprovam a hipótese levantada inicialmente que, indivíduos que possuem mais de 40 % (quarenta por cento) de seu patrimônio investido em veículos, possuem grande probabilidade de tornarem-se inadimplentes.

GRÁFICO 06: Clientes com mais de 40 % do patrimônio investido em veículos.



Total de entrevistados: 120 participantes.

Os custos de manutenção do veículo, podem trazer muitas dificuldades com comprometimento da renda de um indivíduo. São impostos, seguros, combustível, manutenção mecânica/elétrica, que consomem boa parte da renda mensal. Muitas vezes, o veículo adquirido não corresponde a renda auferida, conforme comenta DANKO (1999: 133), *muitos artigos de luxo podem ser um fardo, ou até mesmo um impedimento, para alguém se tornar financeiramente independente*. Saber equilibrar os hábitos de consumo de acordo com o rendimento familiar é um grande exercício que pode facilitar a capacidade de pagamento do indivíduo. Os APÊNDICES II e III, elencam o valor investido e os veículos utilizados pelos participantes da pesquisa.

Dos entrevistados que possuem carro, 31% (trinta e um por cento) afirmaram que o veículo não está quitado. Consórcio, leasing e financiamento foram as respostas obtidas neste quesito.

Entre os entrevistados que possui algum tipo de financiamento, 64 % (sessenta e quatro por cento) responderam que possuem dificuldades em saldar todos os seus compromissos financeiros na data do vencimento. Mais uma vez, o investimento elevado em veículo, tem dificultado na capacidade de pagamento dos indivíduos entrevistados, pois a parcela de um financiamento, consome uma boa fatia da renda mensal.

Analisemos o exemplo abaixo:

Dado um indivíduo cujo renda mensal seja de \$ 1.000,00, e possua gastos mensais na ordem de \$ 850,00 e apresente o seguinte Balanço Patrimonial - BP:

### BALANÇO PATRIMONIAL INDIVIDUAL

#### Situação I

ATIVO		PASSIVO	
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>		<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>	
Bancos	3.000,00	Contas à pagar	1.200,00
<b>ATIVO PERMANENTE</b>		<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	
Imóvel	25.000,00		26.800,00
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>28.000,00</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>28.000,00</b>



Para esta situação, aplicando a fórmula do Índice de Liquidez Corrente, este indivíduo apresenta um grau de liquidez corrente na ordem de 2,50 que representa que para cada \$ 1,00 de dívida há \$ 2,50 de Ativo Circulante.

No entanto, se este mesmo indivíduo decida adquirir um automóvel no valor de \$ 7.000,00, financiando 68,57% do bem em 20 parcelas de \$ 240,00. O novo Balanço Patrimonial será o seguinte:

### BALANÇO PATRIMONIAL INDIVIDUAL

#### Situação II

ATIVO		PASSIVO	
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>		<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>	
Bancos	800,00	Contas à pagar	1.200,00
		Financiamento	4.800,00
<b>ATIVO PERMANENTE</b>		<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	
Imóvel	25.000,00		26.800,00
Veículo	7.000,00		
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>32.800,00</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>32.800,00</b>

Na Segunda situação, o acréscimo do Ativo Permanente com a aquisição de um veículo, ocasionou a queda do capital circulante líquido, e o índice de liquidez reduziu-se drasticamente chegando ao valor de 0,13, o que representa que para cada \$ 1,00 de dívida há apenas \$ 0,13 de Ativo Circulante. O que traz grandes evidências da possibilidade do surgimento da inadimplência.

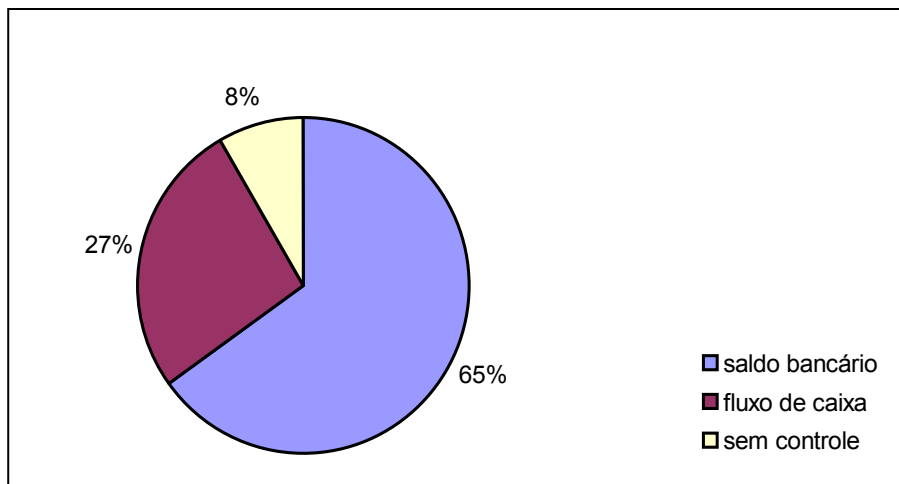
A grande imobilização do ativo pessoal, pode dificultar a capacidade de pagamento, pois trata-se de bens que além de promoverem despesas regulares como a manutenção, se depreciam e são ativos que não são conversíveis em valores monetários facilmente.

### 3.1.4 CONTROLE FINANCEIRO X INADIMPLÊNCIA

*“Planejar e controlar o consumo são fatores-chave subjacentes à acumulação de riqueza”*. DANKO (1999:93)

O quarto ponto dessa pesquisa refere-se ao planejamento financeiro do indivíduo. Observa-se a discrepância entre os gráficos 07 e 08. O primeiro, apresenta o resultado das respostas dos entrevistados quando perguntados como eram realizados seus controles de gastos. Para o grupo de clientes que afirmam serem pontuais, 27 % (vinte e sete por cento) responderam que mensalmente realizam uma previsão de todas as despesas que irão ocorrer durante o período e as realizam de acordo com suas possibilidades. É reconhecido a importância do controle financeiro, também no âmbito doméstico pois *“administrar uma casa sem um orçamento é como administrar uma empresa sem um plano, sem objetivo e sem direção”*. DANKO (1999:94)

GRÁFICO 07: Comportamento dos clientes pontuais em relação ao controle financeiro

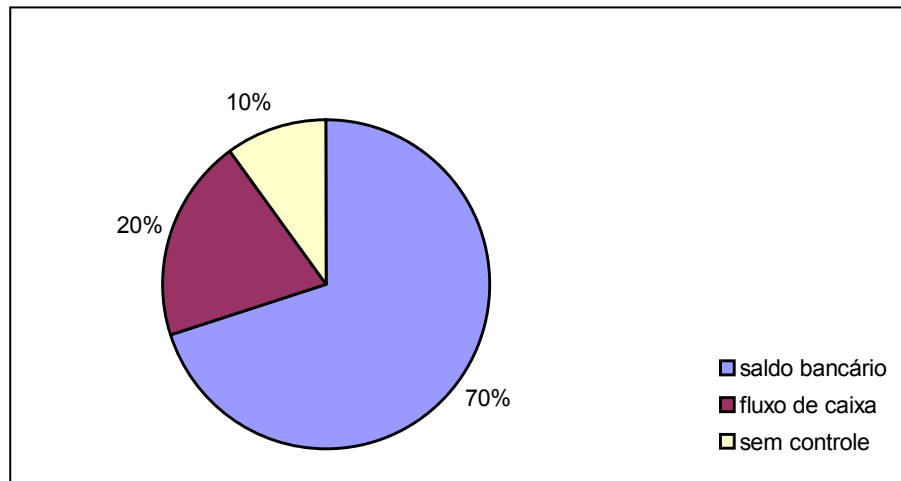


Total de entrevistados: 120 participantes.

A expressão “tomar como base apenas o saldo bancário” para essa pesquisa, significa efetuar seus gastos até o limite do somatório de sua renda, saldo bancário e cheque especial.

Em relação ao grupo dos respondentes que afirmam não conseguirem saldar seus compromissos no vencimento, conforma apresenta o gráfico abaixo, 10% (dez por cento) dos participantes responderam que não fazem qualquer tipo de controle financeiro e 70% (setenta por cento) toma como base apenas o saldo bancário como referência.

GRÁFICO 08: Comportamento dos clientes inadimplentes em relação ao controle financeiro



Total de entrevistados: 120 participantes.

Continuando o exemplo anterior:

Se o indivíduo que adquiriu o automóvel possuir o hábito de elaborar um controle financeiro ele observará o seguinte resultado:

<b>CONTROLE DE CAIXA MENSAL</b>	
<b>ENTRADAS</b>	<b>1.000,00</b>
Salário	1.000,00
<b>SAÍDAS</b>	<b>1.095,00</b>
Despesas gerais	850,00
Parc. Financ. Veículo	245,00
<b>SALDO FINAL</b>	<b>(95,00)</b>

Elaborando uma previsão de caixa, é possível prever a situação líquida ao longo do período, com isso, poderá ele, rever a necessidade de cada despesa, reduzindo-a o possível, ou ainda buscar capital de terceiros para sanar sua ineficiência de caixa.

Culturalmente, vivemos numa sociedade que não possui o hábito de planejar o seu futuro financeiro. Até em algumas empresas, esta atividade é exercida de forma primária, contribuindo muito pouco para o seu desenvolvimento. O que dizemos então de um orçamento doméstico capaz de relacionar todas as renda e despesas de uma família.

Um bom controle doméstico, poderia contribuir para um melhor desempenho financeiro, pois *“há uma forte correlação positiva entre o planejamento financeiro e a acumulação de riqueza”*. DANKO (1999:85)

Contudo, apenas um bom orçamento familiar não resolverá os problemas de inadimplência, esse instrumento apenas apontará as deficiências, e caberá a cada indivíduo tomar providências concretas para mudar a tendência de consumir em excesso e investir pouco.

## **CAPÍTULO IV**

### **4.1 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES**

A presente monografia foi desenvolvida com o intuito de desenvolver uma análise das características comuns apresentadas por indivíduos inadimplentes no mercado. Mais especificamente, teve-se como objetivo verificar estas variáveis numa determinada população composta por clientes de uma agência do Banco Bradesco S. A. localizada na Cidade de São José. Todo o estudo foi realizado no período de elaboração desta pesquisa.

Desta maneira, levantou-se hipóteses de algumas das possíveis causas que contribuíam para o crescimento da inadimplência.

Como resultado do estudo, assumidos os diversos procedimentos metodológicos, pôde-se validar as seguintes hipóteses para a amostra pesquisada:

- pessoas que possuem um patrimônio líquido composto por mais de 40% (quarenta por cento) investido em veículos, têm alta possibilidade de tornarem-se inadimplentes.
- pessoas que exercem o trabalho autônomo são menos propensas a inadimplência do que os assalariados.

Levando-se em consideração que os dados apresentados derrubaram a hipótese inicial de que a faixa etária mais comum a inadimplência era entre os 37 aos 47 anos, pôde-se constatar que existe alguma relação entre a idade e a inadimplência. Observou-se que a faixa etária em que o nível de inadimplência é mais elevado encontra-se entre 28 aos 37 anos.

No entanto, a elaboração de um controle financeiro apurado não garante a liquidação dos pagamentos no vencimento. Isso se comprovou pela pequena variação obtida nos resultados apresentados entre os dois grupos em estudo. Ainda sob este aspecto, verificou-se o pequeno número de pessoas que realizam orçamento de caixa, o que comprova o descontrole das contas pessoais e a falta de reconhecimento da importância de um orçamento de caixa.

Ao final deste trabalho, destaca-se algumas recomendações para futuros estudos do tema. Para a elaboração desta monografia, foi utilizada apenas quatro variáveis, porém, dezenas de outras podem ser testadas e estudadas, como por exemplo, estado civil, sexo, número de filhos e renda familiar, de forma que encontre-se novas relações que contribuam negativamente na capacidade de pagamento das pessoas.

Outro fator que poderá ser estudado, é em relação ao grau de instrução dos indivíduos; verificando se o nível de formação escolar contribui ou dificulta para a acumulação de riqueza e conseqüentemente a capacidade de pagamento das pessoas.

No campo de atuação, este processo pode ser aplicado nas mais diversas áreas e localidades, servindo como um instrumento de análise para a identificação do perfil de clientes de determinados estabelecimentos comerciais.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BRUYNE, et al, **Dinâmica da Pesquisa em Ciências Sociais**. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1977.
- CARVALHO, Maria Cecília Maringoni, **Construindo o Saber: Metodologia Científica – Fundamentos e Técnicas**. Campinas: Papyrus, 1994.
- DANKO, Willian D., STANLEY, Thomas J., **O Milionário Mora ao Lado: Os surpreendentes segredos dos ricos americanos**. São Paulo: Manole, 1999..
- DEMO, Pedro, **Introdução a Metodologia da Ciência**. São Paulo: Atlas, 1985.
- GIL, Antônio Carlos, **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 3º Ed., São Paulo, Atlas, 1991.
- GITMAN, Lawrence J., **Princípios de Administração Financeira**. 3º Ed., São Paulo: Harbra, 1987.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de, MARTINS, Eliseu, GELBCKE, Ernesto Rubens, **Manual de Contabilidade Das Sociedades por Ações**. 4ª Ed., São Paulo: Atlas, 1995.
- JURAN, J. M., **A Qualidade Desde o Projeto**. 1ª Ed., São Paulo: Pioneira, 1992.
- KRECH, D., CRUTCHFIELD, R. S., **Elementos de Psicologia**, São Paulo: Livraria Pioneira Editora, 1974.
- LEDUC, Robert, **Como Lançar um Produto Novo**. São Paulo: Vértice, 1986.
- LOPES DE SÁ, Antônio, LOPES DE SÁ, Ana M., **Dicionário de Contabilidade**. 9ª Ed., São Paulo: Atlas, 1994.

MANUAL DE ECONOMIA, André Franco Montoro Filho ... | et al.]. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 1998.

MARION, José Carlos, **Contabilidade Empresarial**. 3ª Ed., São Paulo: Atlas, 1985.

MATARAZZO, Dante C., **Análise Financeira de Balanços**. 4ª Ed., São Paulo: Atlas, 1997.

RICHARDSON, R. Jarry. **Pesquisa Social**. Métodos e Técnicas. São Paulo, Atlas, 1985.

ROSSETTI, José Paschoal, **Introdução à Economia**. 17ª Ed., São Paulo: Atlas, 1997.



## **APÊNDICES**

## **APÊNDICE I**

**APÊNDICE I**

Este questionário é parte integrante da Monografia “ *Capacidade de Pagamento: Um estudo de caso sobre a inadimplência nas compras à prazo* ” do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, e tem por objetivo a coleta de dados para a execução dessa pesquisa.

**QUESTIONÁRIO**

Em relação ao pagamento de suas obrigações, habitualmente, seus compromissos financeiros são pagos:

NO VENCIMENTO  APÓS O VENCIMENTO

**IDADE:**

( ) anos.

**ATIVIDADE PROFISSIONAL:**

TRABALHADOR AUTÔNOMO  ASSALARIADO

**EM RELAÇÃO AO PATRIMÔNIO:**

POSSUI VEÍCULO:  SIM  NÃO

MODELO: \_\_\_\_\_

ANO: \_\_\_\_\_

FINANCIADO?  SIM  NÃO

Aproximadamente, qual o percentual do seu patrimônio total corresponde o investimento em veículos?

10%  20%  30%  40%  50%  60%  70%  80%  90%  100%

**EM RELAÇÃO AO ORÇAMENTO FAMILIAR:**

Como você faz o seu controle de gastos:

Não realiza um controle de gastos, apenas toma como base apenas o saldo bancário.

Mensalmente, realiza uma previsão de todas as despesas que irão ocorrer durante o período.

Não possui essa preocupação.

## APÊNDICE II

**APÊNDICE II**

Veículos utilizados por clientes **pontuais**, classificados pelo valor de mercado.

	<b>VEÍCULO</b>	<b>ANO</b>	<b>VALOR</b>
<b>1</b>	Vectra 2.2	99	40.029,00
<b>2</b>	BMW 325	93	32.000,00
<b>3</b>	Blaser	98	28.000,00
<b>4</b>	Astra 1.8	99	22.900,00
<b>5</b>	Palio Weekend	99	22.400,00
<b>6</b>	Omega 4.1	95	17.700,00
<b>7</b>	Gol 1.8	97	12.600,00
<b>8</b>	Golf 1.8	95	12.500,00
<b>9</b>	Kadet 2.0	97	11.900,00
<b>10</b>	Santana MI	93	11.800,00
<b>11</b>	Tipo	97	11.500,00
<b>12</b>	Kadet 1.8	96	10.800,00
<b>13</b>	Palio 1.0	97	10.400,00
<b>14</b>	Corsa 1.0	97	10.000,00
<b>15</b>	Parati	95	9.000,00
<b>16</b>	Uno Mille	98	8.900,00
<b>17</b>	Verona 1.8	95	8.900,00
<b>18</b>	Verona 2.0	94	8.500,00
<b>19</b>	Fiat Elba	94	7.900,00
<b>20</b>	Uno 1.0	96	6.900,00

*OBS:* Os veículos foram avaliados pela tabela de preços de veículos publicada na revista Automóvel & Requite nº 34 – Edição de novembro/1999.

## APÊNDICE III

**APÊNDICE III**

Veículos utilizados por clientes **inadimplentes** classificados pelo valor de mercado.

	<b>VEÍCULO</b>	<b>ANO</b>	<b>VALOR</b>
<b>1</b>	Vectra 2.2 GL	97	19.900,00
<b>2</b>	Golf	98	19.000,00
<b>3</b>	Peugeot 206	98	16.700,00
<b>4</b>	Palio Edx	99	15.200,00
<b>5</b>	Tempra	98	15.200,00
<b>6</b>	Omega	94	14.300,00
<b>7</b>	Corsa Sedan	97	14.000,00
<b>8</b>	Logus GLS	96	12.100,00
<b>9</b>	Corsa Super	98	11.600,00
<b>10</b>	Palio	98	11.000,00
<b>11</b>	Fiesta 1.0	98	10.300,00
<b>12</b>	Gol 1000	96	9.000,00
<b>13</b>	Escort 1.8	94	7.800,00
<b>14</b>	Uno Mille	96	7.600,00
<b>15</b>	Pampa	92	5.900,00
<b>16</b>	Chevette 1.6	93	5.500,00
<b>17</b>	Gol	82	3.000,00
<b>18</b>	Caravan	82	2.800,00
<b>19</b>	Passat	78	1.800,00

*OBS:* Os veículos foram avaliados pela tabela de preços de veículos publicada na revista Automóvel & Requite nº 34 – Edição de novembro/1999.