



SUMÁRIO

1. Introdução.....3

2. Objetivos.....3

3. Âmbito.....3

4. Critérios de Avaliação de Crédito.....3

4.1. Avaliação de Solvência.....3

5. Classificação de Clientes.....3

6. Procedimentos de Aprovação de Crédito.....3

6.1. Solicitação de Crédito.....4

6.2. Análise.....4

6.2.1. Análise de Crédito de Clientes Novos (RP).....4

6.2.2. Análise de Crédito de Clientes Novos (OEM).....5

6.2.3. Clientes OEM:.....5

6.2.4. Clientes RP:.....6

6.3 Comitê de Crédito.....6

6.3.1. Composição.....6

6.3.2. Responsabilidades do Comitê de Crédito.....6

6.3.3. Critérios de Concessão de Crédito.....6

6.3.4. Reuniões.....7

7. Condições de Crédito.....7

7.1. Prazos de Pagamento:.....7

7.2. Descontos por Pagamento Antecipado:.....7

7.3. Juros por Atraso:.....8

8. Gestão de Cobrança.....8

8.1. Contato Inicial.....8

8.2. Acordos de Pagamento.....8



8.3. Ações Legais.....8

8.4. Escrita de Dívidas Incobráveis.....8

9. Comitê de Inadimplência.....9

9.1. Composição.....9

9.2. Frequência das Reuniões.....9

9.3. Critérios de Avaliação de Inadimplência.....9

9.4. Monitoramento de Inadimplência.....9

9.5. Avaliação Contínua.....9

10. Monitoramento e Revisão.....9

11. Capacitação e Responsabilidades.....10

12. Revisão e Atualização da Política.....10

13. Aprovação e Vigência.....10



1. Introdução

A presente política de crédito tem como objetivo estabelecer diretrizes e procedimentos para a concessão de crédito aos nossos clientes, garantindo uma gestão eficaz do risco de crédito e promovendo a saúde financeira da empresa.

2. Objetivos

- Facilitar o crescimento das vendas por meio da concessão de crédito.
- Minimizar o risco de inadimplência.
- Estabelecer critérios claros e objetivos para a avaliação e aprovação de crédito.
- Garantir um processo transparente e equitativo para todos os clientes.

3. Âmbito

Esta política se aplica a todos os departamentos envolvidos na concessão e gestão de crédito, incluindo vendas, finanças e custos.

4. Critérios de Avaliação de Crédito

4.1. Avaliação de Solvência

- Análise financeira do cliente, considerando demonstrativos financeiros, histórico de pagamentos e capacidade de pagamento.
- Consulta a agências de crédito para obter relatórios sobre o histórico de crédito do cliente.
- Avaliação de referências comerciais.

5. Classificação de Clientes

Os clientes são classificados em RP (Linha Própria Rotoplastyc) e OEM (Original Equipment Manufacturer – Projeto Original do Cliente).

6. Procedimentos de Aprovação de Crédito

6.1. Solicitação de Crédito



O setor Comercial havendo a necessidade de crédito deve solicitar via e-mail ao setor Financeiro a análise do cliente, com informações básicas acerca das condições de negociações, como prazo de pagamento e valor da negociação.

6.2. Análise

O departamento Financeiro realizará uma análise detalhada da solicitação.

Os critérios para aprovação de consulta de crédito são: Capacidade de pagamento frente ao valor da negociação; condição de pagamento; histórico de adimplência ou inadimplência; restrições financeiras no mercado, buscando informações do cliente pretendido, analisando os dados obtidos nos órgãos de proteção de crédito (SERASA EXPERIAM, CENPRO Nacional) e aos sistemas do Judiciário Estadual e Federal.

Após a solicitação de consulta o Departamento Financeiro, terá até 24 horas para realizar as consultas e análises em resposta ao remetente.

6.2.1. Analise de Crédito de Clientes Novos (RP)

- Cliente sem histórico de negociações, o limite de crédito será liberado somente após consulta ao Score Serasa, referências comerciais, parecer do representante, verificação da existência física do cliente, toda e qualquer informação que possa fundamentar a decisão positiva ou negativa na concessão de crédito, podendo ser dispensado algumas das informações acima ou exigido dados adicionais. Em relação a consulta ao Serasa deverá estar com pontuação acima de 700 pontos, sem restrição, com consulta ao CENPROT sem restrições. Considera-se aqui, uma análise para negociações no valor máximo de R\$ 150.000,00, situação em que será exigido uma entrada de 30% (trinta por cento) do valor total da venda.

- Empresa com pontuação acima de 700 pontos, sem restrições Score Serasa e Cenprot, com negociações de acima de R\$ 150.000,00, será solicitado ao Comercial informações adicionais como IRPF, Demonstrações Financeiras (duas últimas), sendo necessário ainda um parecer do representante como subsídio, a análise será liberada após parecer do Gerente Financeiro.

- Empresas com pontuação abaixo de 700 pontos com ou sem restrição, ao Score Serasa e Cenprot, será solicitado ao Comercial informações adicionais como IRPF, Demonstrações Financeiras (duas últimas) do cliente, sendo necessário ainda um parecer do representante como subsídio.



POLÍTICA DE CRÉDITO

DS141 REV00

02/09/2024

Nos três cenários informados acima, a validade da consulta de crédito será de 3 meses ou menor período de acordo com o risco apresentado pelo cliente e pela negociação.

6.2.2. Análise de Crédito de Clientes Novos (OEM)

Cliente sem histórico de negociações, o limite de crédito será liberado somente após consulta ao Score Serasa, referências comerciais, parecer do comercial interno, verificação da existência física do cliente, toda e qualquer informação que possa fundamentar a decisão positiva ou negativa na concessão de crédito, podendo ser dispensadas algumas das informações acima ou exigido dados adicionais. Em relação a consulta ao Serasa deverá estar com pontuação acima de 700 pontos, sem restrição, com consulta ao CENPROT sem restrições. Considera-se aqui, uma análise para negociações no valor máximo de R\$ 200.000,00, podendo haver necessidade conforme a análise ou negociação do comercial.

Empresa com pontuação acima de 700 pontos, com ou sem restrição no Score Serasa e Cenprot, com negociações de acima de R\$ 200.000,00, será solicitado ao Comercial informações adicionais como IRPF, Demonstrações Financeiras (duas últimas), sendo necessário ainda um parecer do representante, como subsídio a análise será liberada a venda após parecer do Gerente Financeiro.

Empresas com pontuação abaixo de 700 pontos com ou sem restrição, ao Score Serasa e Cenprot, será solicitado ao Comercial informações adicionais como IRPF, Demonstrações Financeiras (duas últimas) do cliente, sendo necessário ainda um parecer do representante, como subsídio a análise.

Nos três cenários informados acima, a validade da consulta de crédito será de 6 meses ou menor período de acordo com o risco apresentado pelo cliente e pela negociação.

6.2.3. Clientes OEM

Empresas com relacionamento consolidado, histórico de negociações, e com matriz em posse da Rotoplastyc o limite de crédito será liberado conforme as negociações, ajustando sempre esse limite de crédito, a consulta de Score Serasa deverá ser atualizada a cada seis meses, ou ainda, por algum fato relevante que leve a revalidar a análise de crédito.

6.2.4. Clientes RP



Empresas com histórico de negociações, o limite de crédito será liberado após consulta ao Score Serasa, sem restrição, CENPROT também sem restrições. O limite de crédito existente será avaliado e atualizado pelo Financeiro. Na necessidade de majoração desse valor acima de 20% do valor atual, valor máximo de R\$ 150.000,00, será necessário avaliação do Analista em conjunto ao Gerente Financeiro.

6.3 Comitê de Crédito

Comitê de Crédito: Grupo de profissionais responsáveis pela avaliação e aprovação das solicitações de crédito.

6.3.1. Composição

O Comitê será composto por um Presidente e por 6 membros a serem definidos. A composição pautara-se na pluralidade de setores da Empresa, visando obter opiniões convergentes aos valores das Empresa.

6.3.2. Responsabilidades do Comitê de Crédito

- Analisar e aprovar ou rejeitar as solicitações de crédito de clientes.
- Revisar periodicamente os limites de crédito concedidos.
- Monitorar o desempenho dos clientes com crédito aprovado.
- Atualizar e revisar a política de crédito conforme necessário.

6.3.3. Critérios de Concessão de Crédito

- Histórico de Crédito: Avaliação do histórico de crédito do cliente, incluindo pontuação de crédito e histórico de pagamentos.
- Capacidade Financeira: Análise da capacidade financeira do cliente, com base em demonstrações financeiras e outros documentos relevantes.



- Garantias: Exigência de garantias, se necessário, para mitigar riscos.

- Prazo de Pagamento: Definição de prazos de pagamento adequados, considerando a capacidade de pagamento do cliente.

- Valor do Crédito: Estabelecimento de limites de crédito com base na análise financeira do cliente.

6.3.4. Reuniões

Frequência: As reuniões do Comitê de Crédito devem ser realizadas regularmente, conforme a necessidade, mas no mínimo uma vez por mês.

Convocação: As reuniões podem ser convocadas pelo Presidente do Comitê ou por qualquer membro permanente, mediante aviso prévio de pelo menos 3 dias úteis.

Quórum: Para que as reuniões sejam válidas, deve haver a presença de pelo menos 50% dos membros permanentes, incluindo o Presidente do Comitê.

7. Condições de Crédito

7.1. Prazos de Pagamento

Os prazos padrão para o pagamento de faturas será de até 150 dias, para situações que excedam esse prazo deverá haver um parecer prévio.

7.2. Descontos por Pagamento Antecipado

Desconto conforme a tabela de preços estabelecida, para os clientes que optem por pagar antes da data de vencimento, todas as condições e valores são estipulados pelo comercial no momento da emissão do pedido.

7.3. Juros por Atraso

Serão aplicados juros sobre saldos vencidos conforme estipulado nos termos e condições da venda.



8. GESTÃO DE COBRANÇA

As ações de cobrança serão escalonadas:

8.1. Contato Inicial

Enviar um e-mail de lembrete amigável ao cliente após 2 dias de atraso, informando a não identificação do pagamento, sempre anexando o boleto correspondente para pagamento.

Em caso de persistir a inadimplência será encaminhado ao devedor mensagens via WhatsApp informando a duplicata pendente, e também, ressaltando o protesto em caso de não pagamento após 6 dias de atraso.

Após 30 dias de atraso deverá ser encaminhado ao devedor uma carta registrada com AR (Aviso de Recebimento) contendo uma notificação extrajudicial da(s) duplicata(s) pendente de pagamento.

8.2. Acordos de Pagamento

Negociar um plano de pagamento com o cliente para quitar a dívida em parcelas.

8.3. Ações Legais

Esgotadas as possibilidades de contato, as duplicatas em atraso serão encaminhadas ao Comitê de Inadimplência, afim de definir as medidas a serem tomadas, podendo ser elas: persistência nas cobranças administrativas, ou, ainda, encaminhar o caso para o departamento jurídico.

8.4. Escrita de Dívidas Incobráveis

Registrar a dívida como incobrável após seis meses de tentativas infrutíferas de recuperação.

9. COMITÊ DE INADIMPLÊNCIA

O objetivo do Comitê de Inadimplência é gerenciar e reduzir a inadimplência, recuperando créditos pendentes e implementando medidas preventivas.

**9.1. Composição**

O Comitê será composto por um Presidente e por 6 membros a serem definidos. A composição pautará-se na pluralidade de setores da Empresa, visando obter opiniões convergentes aos valores das Empresa.

9.2. Frequência das Reuniões

As reuniões serão realizadas a cada três meses, com a possibilidade de reuniões extraordinárias conforme necessário.

9.3. Critérios de Avaliação de Inadimplência

Identificação e categorização da inadimplência com base na idade da dívida, valor devido e histórico do cliente.

9.4. Monitoramento de Inadimplência

Implementação de um sistema de monitoramento contínuo para acompanhar o status das contas em atraso e a eficácia das ações de recuperação.

9.5. Avaliação Contínua

Revisão periódica das políticas de inadimplência, feedback dos membros do comitê e ajustes nas diretrizes conforme necessário.

10. Monitoramento e Revisão

Revisão Periódica: Avaliação diária do desempenho da carteira de crédito e ajustes conforme necessários.

Relatórios: Elaboração de relatórios diários sobre o estado das contas a receber e análise dos dados de inadimplência.



POLÍTICA DE CRÉDITO

DS141 REV00

02/09/2024

11. Capacitação e Responsabilidades

Capacitação: Programas regulares de capacitação para o pessoal de crédito e cobrança.

Responsabilidades: Clareza sobre os papéis e responsabilidades dentro do processo de gestão de crédito.

12. Revisão e Atualização da Política

Esta política será revisada anualmente e atualizada conforme as necessidades e mudanças no ambiente econômico e comercial.

13. Aprovação e Vigência

Esta política foi aprovada pela Alta Direção e entrará em vigor a partir de **02/09/2024**.

REVISÕES EFETUADAS

Revisão	Data	Alteração
00	02/09/2024	Emissão.

APROVAÇÃO DO DOCUMENTO

PROCESSO	RESPONSÁVEL
Elaboração	Sharlize Rech, Grimorvan Pires Vargas
Aprovação Gestor	Felipe Borges
Aprovação SGQ	Ediane Vogt