

# Boletim de Serviços Financeiros

BOLETIM DO SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

WWW.SEBRAE.COM.BR – 0800 570 0800 – PERÍODO: MAIO/2013

## Cartão BNDES: Por quê vale a pena ter um?



No Boletim de Serviços Financeiros de abril, chamamos atenção para o papel de liderança assumido por Bradesco, Banco do Brasil, Itaú, Santander e Caixa Econômica Federal no financiamento aos pequenos empreendimentos. As cinco instituições, juntas, foram responsáveis pela distribuição de mais de R\$ 350 bilhões em financiamentos aos pequenos negócios em 2012, 83% do crédito concedido ao segmento no ano passado.

Na esteira do sucesso dessas instituições, e constatando que as reduções de taxas de juros promovidas pelo governo federal nem sempre se traduzem em crédito barato e abundante para os pequenos negócios, o BNDES arregaça as mangas e ingressa com firmeza no segmento mais inovador e produtivo de nossa economia.

Lançado em 2002, o Cartão BNDES surgiu como alternativa de financiamento às micro, pequenas e médias empresas, na forma de crédito rotativo pré-aprovado para aquisição de bens e insumos. Essa nova modalidade de empréstimo chegou ao final de seu primeiro ano de existência a um montante de R\$ 44,4 milhões em créditos e 2.160 cartões emitidos. Em dez anos de operação, foram mais de 550 mil cartões emitidos, contando com cerca de 46 mil fornecedores credenciados e 207 mil produtos cadastrados.



*Lançado em 2002, o Cartão BNDES surgiu como alternativa de financiamento às micro, pequenas e médias empresas.*



*O volume financeiro de contratos da instituição vem se expandindo a uma taxa média de 85%.*

Diante desse desempenho admirável, o cartão passou a representar 70% do número de operações do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES em 2012, atingindo mais de 95% dos municípios brasileiros, tendo, para tanto, se beneficiado da alta capacidade de infiltração do sistema bancário por todo o território nacional.

De fato, a escolha de um seletivo grupo de instituições bancárias parceiras não foi ao acaso. Contando com a estrutura já bem consolidada de Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Itaú, Bradesco e Banrisul como bancos emissores, o BNDES desonta como o agente de fomento que mais cresce nesse segmento no país. O volume financeiro de contratos da instituição vem se expandindo a uma taxa média de 85% ao ano, tendo atingido aproximadamente R\$ 11 bilhões em 2012, com 1,7 milhão de operações contratadas ao longo da década.

Em busca de um ritmo ainda mais intenso de distribuição de crédito, o Sicoob – Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil uniu-se, em abril deste ano, aos primeiros agentes, tornando-se a sexta instituição emissora do Cartão BNDES e trazendo consigo a terceira bandeira a ele vinculada, a Cabal Brasil. Sendo assim, Visa e Mastercard, que atualmente cobram taxa de administração de 2,5% sobre as vendas efetuadas, enfrentarão a concorrência das cooperativas de crédito, que prometem taxas mais competitivas - da ordem de 2% - sobre os valores contratados. Sorte de compradores e fornecedores do cartão.

E como funciona essa modalidade de financiamento? Ao contrário dos cartões de crédito tradicionais, no cartão BNDES não há emissão de fatura para pagamento a ser agendado pelo cliente. Neste caso, exige-se que o comprador abra uma conta corrente em uma das instituições emissoras, de onde serão debitados os valores correspondentes às parcelas do financiamento. É possível, ademais, solicitar o cartão em mais de um banco emissor, o que amplia as possibilidades de captação de recursos.

Além disso, não há cobrança de anuidade, e o Custo Efetivo Total – CET atualmente varia entre 5,26% e 10,33% ao ano – bem inferiores aos 192,9% ao ano dos cartões tradicionais, segundo dados da Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (ANEFAC) – conforme o prazo da operação, que pode ser de 3 a 48 meses. Para prazos superiores a três meses, as parcelas devem ter valor mínimo de R\$ 100,00, e o total financiado pode chegar a um milhão de reais por banco emissor, estando as avaliações de crédito e de garantias sob a responsabilidade das instituições financeiras. O portal oferece um simulador que calcula as parcelas devidas, conforme o prazo e o valor contratado, segundo as taxas de juros vigentes.

Observe-se que, ao contrário dos cartões de crédito tradicionais, o portador do cartão só poderá comprar de fornecedores cadastrados no portal [www.cartao.bnDES.com.br](http://www.cartao.bnDES.com.br). Na modalidade direta, o comprador acessa o site e adquire o bem ou serviço sem a intervenção do fornecedor, pelo preço previamente cadastrado. Já na forma indireta, comprador e fornecedor negociam os preços fora do ambiente virtual, e os detalhes da transação serão informados pelo vendedor por meio do portal.

Em ambos os casos, o vendedor deverá “capturar” a transação no prazo de quinze dias, procedimento que consiste na inclusão, no portal, dos dados da nota fiscal, sob pena de cancelamento automático da operação. O prazo de entrega do produto ou serviço deverá ser avençado entre a empresa fornecedora e a compradora.

O prazo médio para emissão do cartão é de 30 dias, e em geral não há tempo mínimo de atividade da empresa para a solicitação do Cartão BNDES (o Banrisul exige mais de doze meses desde a constituição da empresa correntista, enquanto Caixa Econômica Federal e Itaú requerem, respectivamente, um mínimo de 24 meses e de seis meses de relacionamento com a instituição emissora).

O Cartão BNDES distingue-se dos demais não apenas por admitir apenas fornecedores selecionados, mas também por permitir que somente bens e serviços predefinidos sejam objeto dessa modalidade de financiamento. Entre estes estão veículos de uso comercial, software, equipamentos para promoção de eventos culturais, cursos de qualificação, materiais para esporte e lazer, bem como serviços de registro de propriedade intelectual, entre outros.

---

*O prazo médio para emissão do cartão é de 30 dias, e em geral não há tempo mínimo de atividade da empresa para a solicitação do Cartão BNDES.*

---

Para se tornar uma compradora, a micro, pequena ou média empresa deve cumprir os seguintes requisitos:

- Ser sediada no país;
- Ter controle nacional, ainda que com participação estrangeira;
- Possuir faturamento bruto anual de até R\$ 90 milhões;
- Exercer atividade econômica compatível com as Políticas Operacionais e de Crédito do BNDES;
- Estar em dia com o INSS, FGTS, RAIS e tributos federais;
- Solicitar o Cartão BNDES no portal, informando CNPJ, CNAE fiscal, setor de atuação e ramo de atividade.

Podem ser fornecedoras as empresas de qualquer porte fabricantes, no país, de bens, insumos e serviços necessários às atividades de micro, pequenas e médias empresas, tais como materiais para a construção civil, estruturas metálicas, automação industrial, instituições de ensino de idiomas e serviços tecnológicos diversos. Podem ser, ainda, distribuidoras as empresas previamente indicadas por fabricantes credenciados pelo BNDES.

O financiamento por meio do Cartão BNDES destina-se apenas à aquisição de produtos nacionais novos, com índice de nacionalização mínimo de 60%, com exceção de máquinas de costuras utilizadas na indústria de confecções, onde não há tais restrições. O portal fornece uma planilha para cálculo do índice de nacionalização dos produtos, bem como diversos manuais de solicitação de cartões, credenciamento de fornecedores e distribuidores, de cadastro e apresentação de produtos no portal e de como efetuar operações de compra e venda.

Essa importante iniciativa do BNDES possui, entretanto, alguns desafios a serem superados. Primeiramente, esse programa do banco estatal não oferece, ainda, mecanismos de proteção ao comprador no que se refere ao cumprimento de prazos de entrega e de requisitos de qualidade, devendo eventuais controvérsias ser resolvidas diretamente pelas partes envolvidas. Além disso, em razão da dificuldade de monitoramento do transporte dos produtos, não há como se evitar o débito das parcelas quando o prazo de entrega for descumprido.



*"Essa importante iniciativa do BNDES possui, entretanto, alguns desafios a serem superados".*

Some-se a isso o fato de que, na grande maioria dos produtos atualmente cadastrados no portal, não são exibidos os respectivos preços, o que dificulta uma negociação ágil e demonstra a preferência da maior parte dos fornecedores pela modalidade de venda indireta. Dessa forma, criam-se incentivos à seleção de preços conforme o cliente, o que prejudica a transparência das transações, além de comprometer a divulgação dos produtos a eventuais compradores ainda não cadastrados no portal.

De todo modo, a própria evolução, a passos largos, do volume de financiamentos concedidos ao longo da última década, sugere que os critérios de seleção de fornecedores, compradores e emissores, aliados a taxas de juros atraentes e a um vasto catálogo de produtos, têm sido mais que suficientes para que sejam suplantadas quaisquer adversidades, sejam elas operacionais ou econômicas.

## Notícias

- [Presidente Dilma cria oficialmente a Secretaria da Micro e Pequena Empresa no País](#)
- [IBPT lança sistema gratuito que alerta empresário sobre contas a pagar](#)
- [MDA divulga 14 produtos da agricultura familiar que terão bônus em abril](#)
- [Economia enfrenta sério problema de baixo crescimento e inflação acima da meta](#)
- [Desembolsos de crédito rural do BB crescem 28% na safra 2012/13](#)
- [Cooperativas de Crédito já são maiores que o HSBC e passam a ocupar a 6ª posição dentre as maiores instituições financeiras do Brasil](#)
- [Juros do crédito ficam estáveis em março, diz Anefac](#)
- [Conheça as maiores cooperativas de crédito do país - base dez/2012](#)
- [Pequena empresa cria máquina que aceita cartão para consumidor que deseja dar gorjeta](#)
- [Startup cria plataforma em que pais podem comprar e vender produtos usados dos bebês](#)
- [1º trimestre registra aumento de pedidos e falências decretadas entre empreendedores](#)
- [Concurso para startups premiará vencedor com aporte de até R\\$ 2 milhões](#)
- [Nova parceria leva Cartão BNDES a mais de 500 cooperativas de crédito](#)
- [Crédito para micro e pequenas empresas aumentou em 50% este ano, diz BNDES](#)
- [Mercado de cartões deve alcançar R\\$ 847 bilhões em 2013, diz Abecs](#)
- [Febraban diz que estoque de crédito deve crescer 1,8%](#)
- [Sociedades de Garantia de Crédito lançam portal](#)
- [BNDES cria linha de crédito para ampliar franquias](#)

**BOLETIM DE SERVIÇOS FINANCEIROS é uma publicação da  
Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros**

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae  
Endereço: SGAS 605 – Conjunto A – Brasília/DF – CEP: 70200-904

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional: **Roberto Simões**

Diretor-Presidente: **Luiz Eduardo Pereira Barreto Filho**

Diretor-Técnico: **Carlos Alberto dos Santos**

Diretor de Administração e Finanças: **José Claudio dos Santos**

Gerente da UAMSF: **Paulo Cesar Rezende Carvalho Alvim**

Gerente Adjunta da UAMSF: **Patricia Mayana Maynart Viana**

Coordenação do Núcleo de Inteligência da UAMSF: **André Dantas**

Consultor: **Cláudio Talá de Souza**

Apoio e Diagramação: **Deivison Rodriques, Joelisson Alves e Renan Carvalho**