

PERGUNTAS E RESPOSTAS

sobre serviços
financeiros

Unidade de Acesso a Serviços Financeiros – UASF

AGOSTO 2017



Este documento tem por objetivo dotar as Unidades do SEBRAE/NA, do Sistema SEBRAE e demais interessados, de conhecimento sobre as diferentes formas de atuação no acesso ao crédito e à capitalização.

A fim de disseminar o conhecimento junto aos colaboradores e clientes elaboramos essa FAQ - "Frequently Asked Questions" para facilitar o entendimento sobre os temas dessa unidade.

Esta FAQ reúne as respostas às perguntas mais comuns nos temas: Capital Empreendedor; Orientação para acesso a crédito e serviços financeiros; Cooperativismo de crédito; Garantias e Microcrédito.

Desejamos que esta iniciativa colabore com o trabalho de todos!

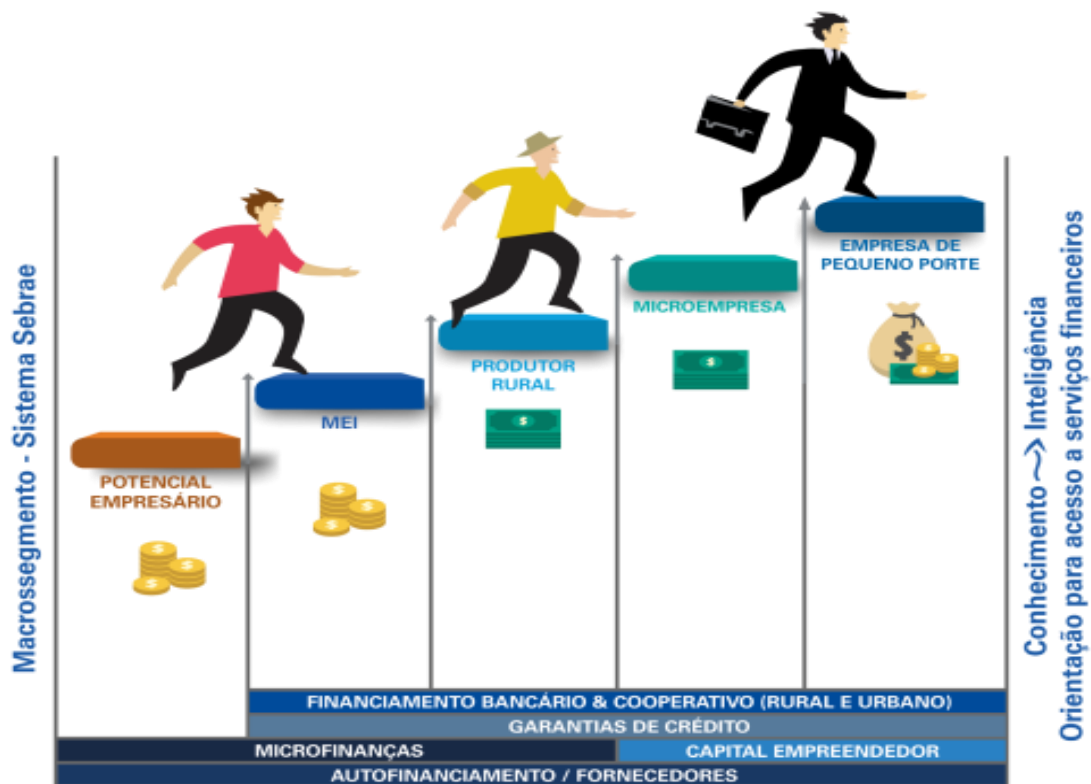
Índice

SOBRE A UASF	04
ORIENTAÇÃO PARA O ACESSO A CRÉDITO E SERVIÇOS FINANCEIROS	05
SISTEMAS GARANTIDORES DE CRÉDITO	
Fundo de Aval para Micro e Pequenas Empresas - FAMPE	15
Sociedades de Garantias de Crédito	19
COOPERATIVISMO FINANCEIRO	25
CAPITAL EMPREENDEDOR	35
EDUCAÇÃO E INCLUSÃO FINANCEIRA	43
MICROFINANÇAS	50

A Unidade de Acesso a Serviços Financeiros está focada em articular, estimular e aproximar o sistema financeiro das micro e pequenas empresas, bem como disponibilizar ao Sistema SEBRAE conhecimentos e soluções voltadas para o acesso ao crédito por micro e pequenas empresas e empreendedores individuais.

Tendo por missão prover conhecimento, inteligência e mecanismos para o acesso dos pequenos negócios a serviços financeiros e capital empreendedor, por meio de articulação com o sistema financeiro, procura atingir todos os públicos do SEBRAE, por meio de diferentes estratégias e canais de distribuição de informação, conhecimento e serviços.

Nesse infográfico traduzimos a segmentação do público-alvo do SEBRAE e as estratégias para melhorar o acesso ao crédito da UASF



A Unidade busca desenvolver produtos de inteligência competitiva por meio de estudos, pesquisas, boletins e relatórios sobre acesso a serviços financeiros e capital empreendedor, de forma a prover informações estratégicas para uso do Sistema SEBRAE, parceiros e clientes finais. Destacam-se as atividades de captação de informações, desenvolvimento de produtos de inteligência, estratégias de disseminação e avaliação da aplicação sob a responsabilidade da Unidade.

Busca-se também desenvolver soluções de acesso a serviços financeiros de acordo com as necessidades e oportunidades mapeadas por meio de pesquisas e estudos, visando promover a sustentabilidade econômica dos pequenos negócios através da identificação de demandas, produção e disseminação de conteúdos e avaliação dos produtos e serviços.

A atuação via crédito orientado emerge a partir de experiências egressas e da própria *genesis* do SEBRAE, baseada na premissa de que assessoria técnica gerencial e crédito, acoplados, e com a inclusão de mecanismos garantidores que potencializam resultados na redução da inadimplência, no aumento das oportunidades de acesso e na competitividade dos pequenos negócios. Dois são os instrumentos de garantias disponibilizados: o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas - FAMPE - único fundo garantidor de crédito brasileiro que tem atuação específica em pequenos negócios enquadrados na Lei Geral das MPE, e as Sociedades de Garantias de Crédito (SGC) apoiadas, também pelo SEBRAE.

ORIENTAÇÃO PARA O ACESSO A CRÉDITO E SERVIÇOS FINANCEIROS

Analista responsável: Alexandre Guerra

O **acesso ao crédito** e aos serviços financeiros em condições favoráveis é fator de incremento da competitividade dos pequenos negócios. A otimização pelo cliente de suas estratégias financeiras passa pelo conhecimento dos desafios e oportunidades que uma boa gestão financeira traz. Para tanto, a estratégia do SEBRAE visa reduzir assimetrias de informação para ampliar o acesso a crédito, reduzir custos transacionais e simplificar processos de análise e concessão acoplados a instrumentos mitigadores de risco para segmentos menos favorecidos. Estas estratégias passam necessariamente por adequado processo de orientação empresarial. Espera-se com isso, maior impacto das ações e recursos para o desenvolvimento dos pequenos negócios, também por meio da mitigação de risco.

1. **Gostaria de saber o que mais influência um banco na liberação de crédito? Existe um tempo mínimo de relacionamento para obter o crédito? Como obter crédito para minha empresa?**

Possuir conta bancária não necessariamente implica acesso a financiamento e empréstimos mais atrativos. Não há exigência de tempo mínimo para se obter um financiamento, entretanto, existe uma correlação entre o limite de crédito disponibilizado, o acesso às linhas de financiamento mais atraentes em termos de prazos e taxas e o tempo e qualidade de relacionamento e movimentação bancária que sua empresa possui com a instituição financeira. A concentração de movimentação de seu negócio em uma ou em poucas instituições financeiras pode melhorar seu acesso a crédito em condições mais vantajosas. O fato é que crédito é confiança, e muitas vezes se adquire com o tempo e com seu histórico junto àquela instituição.

Geralmente, o banco analisa 5 diferentes critérios para tomar a decisão de concessão de crédito, os chamados 5 C's:

Caráter - o registro do histórico do requerente em cumprir as obrigações passadas - financeiras, contratuais e morais. O bom histórico de pagamentos de contas e dívidas, assim como quaisquer processos legais em andamento ou já julgadas contra o requerente são considerados. A pesquisa junto a entidades cadastrais tais como SERASA, SPC, CADIN e mesmo junto à própria instituição financeira permitem esta verificação da disposição do cliente em honrar seus compromissos.

Capacidade – a capacidade do requerente em ressarcir o crédito pedido. Análises das movimentações e demonstrações financeiras, com particular ênfase na liquidez e no endividamento, são usadas para avaliar a capacidade do requerente.

Capital – a força financeira do requerente, como refletida por sua posição patrimonial. Uma análise da dívida do requerente, sua liquidez e taxas de lucratividade, são frequentemente usadas para avaliar seu capital.

Colateral – o montante de ativos que o requerente tem disponível para oferecer garantia ao crédito. Quanto maior for o montante, a qualidade e a liquidez dos ativos disponíveis, maior a chance de uma instituição financeira reaver os recursos emprestados, caso o requerente falte com suas obrigações. As garantias pessoais também são analisadas.

Condições - o cenário corrente econômico empresarial, assim como circunstâncias específicas que afetam qualquer uma das partes com relação a transação de crédito. Condições econômicas e empresariais gerais, assim como circunstâncias especiais, são consideradas ao se avaliar as especificidades de crédito.

2. **Como faço para obter empréstimo com vocês do SEBRAE? Qual o procedimento?**

O SEBRAE não é uma instituição financeira e por isso não pode, por força de Lei, emprestar recursos diretamente às empresas. A missão do SEBRAE é levar informação, conhecimento e instrumentos que viabilizem o acesso dos pequenos negócios a serviços financeiros e a capitais, junto ao sistema financeiro nacional e ecossistema de capital de risco.

No entanto, o SEBRAE por meio de seus canais de atendimento, inclusive presencial em todos os estados da federação, pode orientá-lo no sentido de melhor qualificar sua necessidade de empréstimo, bem como, identificar as melhores e mais apropriadas fontes de recursos.

O SEBRAE também pode auxiliá-lo no processo consciente e responsável dessa tomada de decisão de crédito, dimensionando necessidades e valores a serem financiados, o impacto no seu fluxo de caixa com as amortizações e até mesmo os documentos exigidos pelas instituições financeiras.

3. Gostaria de saber como faço para adquirir um financiamento para ampliação e reforma?

O financiamento para ampliação e reforma é possível em linhas de crédito destinada a investimento fixo e que até podem ter capital de giro associado. Geralmente, estas linhas possuem condições de taxas de juros, prazos e volumes mais atrativos.

É importante ter-se um projeto de engenharia com custos bem definidos para melhor precisar o tamanho do financiamento. Tal despesa com o projeto, em alguns casos, pode ser contemplada na proposta de financiamento.

4. Gostaria de uma orientação sobre o financiamento junto ao programa PROGER.

O Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER) possui recursos oriundos do Fundo de Amparo ao Trabalhador e oferece linhas de financiamento voltadas ao financiamento de projetos de investimentos com capital de giro associado, ou mesmo financiamento de capital de giro puro que visem geração ou manutenção de emprego.

O público alvo são as Micro e Pequenas Empresas, formalmente estabelecidas, e definidas de acordo com o faturamento bruto anual estabelecido na Lei Complementar 123/2006.

As linhas de crédito estão disponíveis em agentes financeiros como o Banco da Amazônia, o Banco do Brasil, o Banco do Nordeste e a Caixa Econômica Federal, que analisam e assumem o risco de crédito. Tais linhas estão acessíveis a empresas legalmente constituídas, com faturamento mínimo comprovado de 12 meses, que sejam responsáveis pela criação de empregos ou mantenham um posto de trabalho existente.

Itens financiáveis

- Bens e serviços inerentes à atividade da empresa.
- Obras de construção civil de reforma/adaptação.
- Máquinas e equipamentos novos ou usados com até cinco anos de uso, inclusive de origem estrangeira, já internalizados.
- Móveis e utensílios.
- Seguro inicial dos bens financiados.
- Capital de giro associado destinado a suprir a necessidade adicional decorrente da execução do projeto de investimento.

Itens não financiáveis

- Recuperação de capitais já investidos.
- Pagamento de dívidas.
- Encargos financeiros.
- Gastos gerais da administração.
- Obras de construção civil, exceto as de reforma e adaptação.
- Aquisição de terreno ou de unidade já construída ou em construção.
- Inversões destinadas à produção de açúcar e álcool.

- Veículos classificados como caminhões, caminhonetes cabine-dupla, veículos de passageiro (inclusive ônibus, micro-ônibus, táxi, autoescola e vans), veículos importados, de luxo, aéreos, aquáticos e qualquer veículo que não seja utilizado na atividade produtiva objeto do financiamento.
- Outros bens e serviços considerados não essenciais à execução do projeto.

A documentação necessária para obter o financiamento é:

- Cadastro da pessoa jurídica e pessoa física do tomador e avalistas;
- Certificado de regularidade com o FGTS;
- Comprovante de recolhimento do PIS/PASEP, dos últimos 12 meses;
- Nota fiscal dos bens e serviços financiados, contendo marca, modelo, número de fabricação, série e constando a alienação fiduciária à CAIXA;
- Admite-se recibo de pagamento a autônomo (R.P.A.).

5. Gostaria de saber se me registrar como um MEI tenho como conseguir um empréstimo para capital de giro?

A formalização como MEI permite que o empreendedor possa abrir uma conta corrente de pessoa jurídica. As linhas de crédito para capital de giro na pessoa jurídica possuem prazos e taxas de juros menores do que as linhas de crédito destinadas à pessoa física. No entanto, a abertura da conta não significa que o empreendedor terá o crédito disponível imediatamente, porque dependerá da política de crédito de cada instituição financeira e também da capacidade financeira do empreendedor em contrair um empréstimo.

São operadores de microcrédito sob a supervisão do BACEN os bancos, as cooperativas de crédito, as agências de fomento, as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM) e a Caixa Econômica Federal. Além desses agentes regulamentados pelo BACEN, existem operadores de microcrédito não regulados, definidos como Organizações Não Governamentais (ONG), e que podem ser qualificadas como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) e programas governamentais nas três esferas. O PNMP – Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (Lei 11.110), principal política pública nas operações de microcrédito, disponibiliza recursos, além de orientações, a empreendedores urbanos ou rurais, pessoas naturais ou jurídicas, excetuando-se desses os créditos destinados a consumo.

6. Qual seria a orientação do SEBRAE referente a linha de crédito mais adequada e como saber se é viável?

O SEBRAE recomenda primeiramente que o empresário busque os motivos que estão levando sua empresa a contrair crédito. A orientação pode também ser obtida junto aos postos de atendimento do SEBRAE.

Verifique também:

Quais os motivos estão levando você e sua empresa a contrair ou aumentar seu endividamento? Se estiverem relacionadas à questões de gestão financeira ou operacional (custos, preço de venda, descasamento de prazos entre pagamentos e recebimentos, produtividade, etc.) deve-se também sanear esses problemas, caso contrário, você só estará agravando a situação.

Não deixe de tentar responder a estas perguntas antes de solicitar o financiamento:

- a) Qual o objetivo do crédito solicitado?
- b) O que pode ser financiado com os recursos?
- c) A quem se destina a linha de financiamento?
- d) Quais os limites de financiamento? Prazo, taxa, volumes?
- e) Quais as garantias exigidas?
- f) Como se encontra minha situação cadastral?
- g) Quais documentos, certidões e comprovantes me serão exigidos?

Só tome o empréstimo quando estiver seguro de que a empresa terá condições de pagá-lo e se o financiamento for condição imprescindível para o sucesso de sua empresa. Lembre-se que obter um financiamento para cobrir outro tem levado empresas a contrair dívidas crescentes e difíceis de serem quitadas. Porém, caso você esteja trocando dívidas mais curtas e caras por mais baratas e longas, vale a pena.

Não utilize o crédito como meio de cobrir prejuízos operacionais permanentes da sua empresa. O crédito deve ser utilizado para expansão e fortalecimento do seu negócio ou mesmo para cobrir suas necessidades de capital de giro.

7. Preciso saber como faço para ter acesso a serviços financeiros. Vocês me aconselhariam a ter antes um Plano de Negócios?

Um plano de negócios prévio à solicitação de crédito pode ser importante, principalmente, para se identificar as reais e mais adequadas condições para a realização do financiamento. No caso de financiamento do capital de giro, para se identificar se existem causas de desequilíbrio financeiro que precisam ser sanadas e do financiamento do investimento para dimensionar custos e retornos para aquele investimento.

O SEBRAE possui diversos produtos e serviços que auxiliam o empresário na melhoria de gestão empresarial, no planejamento e controle financeiro, na gestão do fluxo de caixa, no dimensionamento da capacidade de pagamento, entre outras necessidades.

Caso o empreendedor queira, é possível contratar uma consultoria para fazer uma avaliação detalhada da situação financeira da empresa e propor medidas de melhoria que poderão mostrar ao empresário caminhos alternativos, adiando ou mesmo eliminando a decisão pela obtenção do empréstimo. O SEBRAE pode auxiliá-lo em identificar essa consultoria ou mesmo prestar esse serviço diretamente por meio de seus colaboradores, dependendo de qual estado da federação você se encontra.

8. Como um empreendedor sabe quais linhas de crédito estão disponíveis para o seu negócio? Como fazer para conseguir um crédito para minha empresa?

São inúmeras. São concedidas por intermédio de instituições financeiras tais como bancos públicos, privados, de desenvolvimento, agências de fomento, cooperativas de crédito, sociedades de crédito ao microempreendedor, financeiras, etc.

Uma boa opção pode estar em sua instituição de relacionamento. Dessa forma, recomenda-se que você pesquise as alternativas de financiamento mais adequadas às suas necessidades naquela instituição à qual você tem conta corrente e realiza a movimentação financeira de seu negócio.

Porém, caso você entenda que outras instituições podem oferecer alternativas mais atraentes, busque se informar primeiro e depois migrar para a nova instituição.

Em todos os casos, para ter acesso a uma linha de crédito, é necessário um bom relacionamento e comprovação de capacidade de pagamento.

9. Gostaria de saber como conseguir um empréstimo junto ao BNDES?

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) oferece produtos, linhas de financiamento e programas, cujas condições de apoio refletem as prioridades e diretrizes da política de desenvolvimento do Governo Federal. Um mesmo financiamento, que contemple mais de uma finalidade, poderá combinar diferentes produtos, linhas e programas.

O BNDES possui linhas de financiamento destinadas a várias finalidades para a micro e pequena empresa, desde o Cartão BNDES, que permite ter crédito pré-aprovado para aquisição de insumos e equipamentos de fornecedores credenciado até linhas de financiamento para obras, melhorias no processo produtivo, inovação, aquisição e veículos, entre outras. Algumas linhas se destacam como as mais utilizadas para

investimento e/ou capital de giro tais como FINAME, BNDES Automático, BNDES Finem e BNDES Giro. Para acesso busque bancos credenciados ou o Canal do Desenvolvedor MPME.

10. **Gostaria de mais informações de como conseguir um empréstimo com a ajuda do FAMPE.**

O Fundo de Aval para Micro e Pequenas Empresas do SEBRAE – FAMPE, é do SEBRAE, visa facilitar o acesso de pequenos negócios a financiamentos bancários por intermédio de garantias complementares em operações de crédito junto a instituições financeiras conveniadas. Ou seja, o FAMPE pode e deve ser utilizado para atender as exigências dos bancos de garantias em financiamento para capital de giro e/ou investimento, especialmente para aqueles empresários que não possuem garantias suficientes para este fim e capacidade de pagamento.

Vale lembrar que o FAMPE não é um seguro de crédito, ou seja, você continua obrigado a honrar os pagamentos de seu empréstimo.

O Fundo garante até 80% do financiamento bancário, limitado a um determinado valor, conforme o porte empresarial e a modalidade de crédito.

Ao identificar a melhor linha de financiamento para seu empréstimo e caso você não tenha as garantias suficientes exigidas pelo Banco, procure se informar junto a sua instituição financeira se a linha de financiamento escolhida é passível de utilização das garantias do FAMPE ou, alternativamente, identifique quais são as linhas de seu interesse que dispõem das garantias do FAMPE ou mesmo de outro fundo garantidor como o Fundo Garantidor de Operações (FGO) e Fundo Garantidor de Investimentos (FGI).

11. **Para capital de giro quais são as melhores opções de crédito hoje com a menor taxa de juros?**

A melhor e mais adequada opção de crédito para capital de giro é aquela que o empresário conseguir negociar junto à instituição financeira de relacionamento e de acordo com sua efetiva necessidade. Para isso, é importante pesquisar as opções existentes, analisar e avaliar as condições solicitadas pela instituição e sua capacidade de atendê-la.

12. **Quais as modalidades de empréstimo e financiamento?**

Investimento Fixo - Destina-se à aquisição de máquinas, equipamentos, obras civis indispensáveis à implantação, modernização, funcionamento e/ou ampliação da empresa. São exemplos de investimento fixos: a) obras civis b) gastos com estudos/projetos de engenharia referentes às obras civis c) máquinas e equipamentos d) gastos com instalação/montagem/frete e) móveis e utensílios f) veículos

Capital de Giro – Destina-se à compra de mercadorias, reposição de estoques, e despesas administrativas para o giro operacional do empreendimento.

Investimento Misto – Destina-se para investimento fixo e capital de giro associado a este investimento.

Os **recebíveis** de seu empreendimento, ou seja, valores a receber das vendas a prazo, podem se transformar em garantias ou recursos à vista por meio das seguintes formas de financiamento:

Desconto de duplicatas / promissórias – a empresa transfere esses títulos para o banco e obtém capital de giro para alavancar seus negócios com recebimentos à vista.

Desconto de cheques – os cheques pré-datados são entregues e descontados antecipadamente no banco que fornece à empresa empréstimo equivalente para cobrir eventuais necessidades de caixa, ou capital de giro para novas oportunidades.

Conta garantida – linha de crédito rotativa vinculada à conta corrente da empresa, com cheques pré-datados, duplicatas ou notas promissórias como garantia. Os recursos são disponibilizados a qualquer momento, de acordo com o fluxo de caixa da empresa. As taxas são, geralmente, superiores às modalidades anteriores.

Alternativas para quem deseja melhorar suas condições de negociação junto a fornecedores ou mesmo realizar investimentos:

Vendor – substitui o financiamento direto do fornecedor aos seus clientes, pelo financiamento bancário.

Compor – financia a aquisição de estoques e matérias-primas para pagamento à vista aos fornecedores, diretamente na conta corrente indicada e, ao mesmo tempo, paga a compra a prazo.

Cartão de crédito – utilizado para aquisição de bens e produtos em estabelecimentos comerciais conveniados para a liquidação parcial ou integral de fatura.

Leasing – opção de médio e longo prazo para a aquisição de veículos, máquinas e equipamentos. O pagamento ao fornecedor é feito à vista, permitindo que o cliente negocie o melhor preço.

Linhas de financiamento – a forma mais tradicional de empréstimos e deverá ser negociada junto a uma instituição financeira ou a uma instituição de microcrédito.

13. Por que orientação para acesso ao crédito é importante?

O acesso ao crédito e aos serviços financeiros em condições favoráveis é fator de incremento de competitividade pelos pequenos negócios. A otimização pelo cliente de suas estratégias financeiras passa pelo entendimento e conhecimento dos desafios e oportunidades que uma boa gestão financeira.

Para tanto, a estratégia do SEBRAE visa reduzir assimetrias de informação para ampliar o acesso a crédito, reduzir custos transacionais e simplificar processos de análise e concessão acoplados a instrumentos mitigadores de risco para segmentos menos favorecidos. Essas estratégias passam necessariamente por adequado processo de orientação empresarial. Espera-se com isso, maior impacto das ações e recursos para o desenvolvimento dos pequenos negócios, também por meio da mitigação de risco.

14. O que dificulta o acesso ao crédito?

Situação cadastral, fiscal, legal ou mesmo contábil desatualizada ou impeditiva justifica a grande parte das dificuldades de clientes correntistas e que desejam obter um empréstimo em condições mais vantajosas.

Porém, a questão das garantias e a comprovação de parcela de recursos próprios também podem gerar dificuldades de obtenção de financiamento, especialmente para as modalidades que envolvam investimentos em ativos fixos. Para financiamento do capital giro, a existência de recebíveis como cheques e duplicatas usualmente podem ajudar na composição das garantias.

15. O que devo levar em conta na hora de tomar um financiamento?

Primeiramente, não utilize o crédito como meio de cobrir prejuízos operacionais permanentes da sua empresa. O crédito deve ser utilizado para expansão e fortalecimento do seu negócio ou mesmo para cobrir suas necessidades de capital de giro

Prazo de empréstimo – prazo máximo estabelecido em uma linha de financiamento, este prazo pode ser diferenciado entre as instituições financeiras.

Carência – Período estabelecido em uma linha de financiamento para iniciar o pagamento do empréstimo ou amortização, a carência pode ser relativa ou absoluta:

Relativa: durante o período de carência paga-se somente a taxa de juros referente à utilização dos recursos no período.

Absoluta: não se paga nenhuma taxa de juros no período de carência, e estes valores são acumuladas para pagamento posterior.

Taxas de juros - taxas de juros cobradas em um empréstimo bancário para a utilização dos recursos. As taxas são compostas de Spread mais correção do capital.

Spread - taxa de risco cobrada pelo prestador, adicionalmente aos juros, que pode variar de acordo com o tomador. Nesta taxa está contido o valor ganho pelo banco.

Correção - valor cobrado pelo banco sem o Spread, ou seja, o valor de captação dos recursos por parte da instituição financeira ou valor estipulado para a correção do capital emprestado. Geralmente os mais usados são: TJPL – Taxa de juros em longo prazo, TR - Taxa referencial – SELIC – Sistema especial de liquidação e custódia.

Contrapartidas – valor estipulado em forma de percentual pela linha de financiamento para a participação complementar de recursos pelos tomadores. Estes percentuais variam conforme a linha de financiamento e geralmente estão entre 10 e 30% do valor total financiado.

Limites – valor máximo estabelecido pela linha de financiamento, estes limites podem variar conforme investimento fixo, misto e de capital de giro.

Garantias reais e pessoais: faz parte do colateral exigido pelo banco para a liberação do financiamento e pode se dividir em:

Garantias Pessoais:

Aval - garantia pessoal, plena e solidária, que se dá de qualquer obrigado ou coobrigado em título cambial.

Fiança - obrigação acessória assumida por terceira pessoa, que se responsabiliza, total ou parcialmente, pelo cumprimento da obrigação do devedor, caso este não a cumpra ou não possa cumpri-la; abonação, caução fidejussória, fiador, fidejussória.

Garantias Reais - garantia por meio de um bem, seja ele móvel ou imóvel. Assim, as garantias reais são: hipoteca, penhor e outros.

Alienação fiduciária - transferência pelo devedor ao credor do domínio de um bem, em garantia de pagamento.

16. O que é o cadastro positivo e como pode me ajudar a obter crédito?

O Cadastro Positivo é um banco de dados que reúne informações sobre os consumidores (pessoas físicas e jurídicas) com bom histórico de pagamentos. O Banco de dados serve para análise de risco de crédito do cadastrado. A demonstração do cumprimento das obrigações contribui para uma diminuição do risco da operação de crédito e para a redução da taxa de juros. O banco de dados é formado a partir de uma autorização do consumidor. O consumidor deve autorizar a inclusão de seu nome no cadastro que reúne informações do histórico de financiamentos e pagamentos diversos.

A Lei 12.414/2011, própria do Cadastro Positivo, o Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/1990) e a Lei do Habeas Data (Lei nº 9.507/1997) são os principais dispositivos legais atualmente aplicáveis ao Cadastro Positivo.

O principal benefício para a população em geral é que as pessoas podem apresentar o seu histórico de pagamentos como demonstrativo de idoneidade, de bom pagador. Até hoje, essas informações positivas acabavam não entrando na avaliação. O que acontecia é que todo mundo acabava pagando uma taxa de juros mais alta justamente pelo desconhecimento do histórico de pagamento das pessoas. À medida que as lojas e as instituições financeiras reconheçam isso, contribuirá para uma redução nas taxas de juros.

No processo de análise de crédito, os bancos fazem uma análise cadastral da empresa e dos sócios junto a entidades que presta essa natureza de serviços. O SPC e a SERASA são os mais conhecidos e podem indicar que existe alguma restrição no histórico do solicitante ao crédito.

17. O que é o Programa “Empreender Mais Simples”?

Parceria do SEBRAE com o Governo Federal e com o Banco do Brasil que vai reduzir a burocracia e orientar o acesso a crédito aos empresários de pequenos negócios. O crédito disponibilizado será de 1,2 bilhão da linha de crédito Proger Urbano e R\$ 7 bilhões da linha de crédito BNDES Progeren. Também serão investidos R\$ 200 milhões no desenvolvimento e melhoria de dez sistemas informatizados para desburocratizar a gestão de empresas.

O conceito do Programa é desburocratizar e agilizar o acesso dos pequenos negócios ao crédito no Banco do Brasil por meio de identificação e pré-aprovações de clientes correntistas, que estejam aptos e interessados em obter um financiamento em condições mais favoráveis.

18. O que é o Senhor Orientador?

“Senhor Orientador” é como é denominado o credenciado do SEBRAE, oriundo do sistema bancário nacional, aposentado, com mais de 10 anos de experiência, que operacionaliza a orientação para acesso a crédito. O SEBRAE Nacional selecionou aposentados do sistema bancário com experiência em concessão de crédito para micro e pequenas empresas para atuarem em todo o país. O SEBRAE, por meio do Senhor Orientador, realiza diagnóstico de gestão empresarial no empreendimento e consultoria gratuita às empresas. As consultorias são presenciais e tem duração prevista de 4 horas. Se o consultor do SEBRAE verificar a necessidade de crédito, a empresa é encaminhada ao Banco do Brasil para acessar as linhas de financiamento disponíveis. Ao chegar à agência do Banco do Brasil, o empresário deverá informar que o encaminhamento foi realizado pelo SEBRAE (Senhor Orientador). O Senhor Orientador está habilitado pelo SEBRAE para prestar consultoria de acesso a crédito às micro e pequenas empresas.

19. Tenho dívidas e gostaria de renegociá-las? Como devo proceder com a minha instituição financeira? Estou com dificuldades financeiras e empréstimos bancários. O que devo fazer?

A renegociação de dívidas ocorre basicamente em duas situações:

Quando as obrigações de pagamento estão em dia, mas a empresa está passando por alguma dificuldade momentânea decorrente da queda de venda e/ou aumento dos custos da empresa. Neste caso a renegociação serve para ampliar prazos, trocar uma dívida mais cara por outra mais barata via taxa de juros menores.

Em atraso as obrigações de pagamento estão comprometendo ainda mais a situação financeira da empresa. Nesta situação, há o pagamento de multas e juros pelo atraso. A renegociação das dívidas, neste caso, é altamente recomendável para que a empresa não chegue a uma situação em que possa atingir a falência, inclusive comprometendo o patrimônio dos sócios.

Algumas instituições financeiras possuem canais de atendimento exclusivos para a renegociação de dívidas, algumas até mesmo por meio de seus sites de serviços.

É importante conhecer e detalhar um bom e adequado Plano de Pagamento da Dívida. Para isso, torna-se necessário projetar seu Fluxo de Caixa para avaliar sua capacidade efetiva de pagamento. Priorize as dívidas mais onerosas e procure consolidar seus passivos financeiros em processo de renegociação, com prazos mais longos e taxas de juros mais atrativas.

20. Gostaria de poder contar com recursos de terceiros para ampliar meus negócios? Como conseguir? Como obter investidores para o meu negócio?

Empresas e ideias inovadoras, em sua maioria, experimentam inúmeras barreiras para acessar investimentos necessários ao seu desenvolvimento, como recursos financeiros, conhecimento estruturado e rede de

relacionamentos, proporcionados pelo modelo de capitalização via capital empreendedor. O financiamento é diferente da capitalização. No segundo modelo, quem investe geralmente se torna sócio de seu negócio.

Capital empreendedor é um modelo de investimento de longo prazo cujo objetivo é viabilizar o desenvolvimento de empresas com alto potencial de crescimento. Esse formato de investimento disponibiliza além de recursos financeiros, o apoio direto de um gestor profissional ao empreendimento e o auxílio na formação de rede de contatos, gerando grandes benefícios ao negócio.

Essa forma de investimento é adequada a empresas com escassos ativos e pequeno ou nenhum faturamento que possam servir como garantia real para financiamentos. Ela busca essencialmente projetos com elevada expectativa de retorno, embora com expressivo risco, que demandem novos recursos.

O acesso a investidores geralmente depende de algumas importantes variáveis, como: potencial de crescimento do negócio, perfil do gestor e de sua equipe, grau de inovação, estágio de desenvolvimento da ideia ou do produto, etc.

O SEBRAE possui um projeto denominado Capital Empreendedor que visa promover a aproximação entre investidores e empresas no ciclo de inovação com potencial para serem investidas.

GLOSSÁRIO

1. **Fontes Onerosas:** empréstimos ou financiamentos cujas taxas de juros são superiores à rentabilidade do empreendimento.
2. **Rentabilidade:** é a taxa de remuneração do capital investido no empreendimento e é definido pela fórmula: lucro líquido dividido pelo investimento.
3. **Lucratividade:** definida como o percentual de lucro em relação ao faturamento total do empreendimento.
4. **Capital de Giro:** capital existente na empresa cuja finalidade é suprir as necessidades de financiamento do seu ciclo financeiro.
5. **Necessidade de Capital de Giro (NCG):** valor necessário para que uma empresa possa suprir o seu ciclo financeiro, este valor é variável de empresa para empresa e sua determinação se dá através da análise de seus prazos médios de recebimento, estoque e pagamento, bem como a soma do lucro / prejuízo obtido.
6. **Ciclo financeiro:** prazo determinado através da equação:
$$\text{PME (prazo médio de estoque)} + \text{PMR (prazo médio de recebimento)} - \text{PMP (prazo médio de pagamento)}.$$
7. **Prazo de empréstimo:** prazo máximo estabelecido em uma linha de financiamento, este prazo pode ser diferenciado entre as instituições financeiras.
8. **Investimento fixo:** investimentos para implantação, expansão, realocação, modernização ou reposição de máquinas, equipamentos, móveis, utensílios, veículos, e ainda, obras civis e instalações do empreendimento. Os investimentos fixos geralmente são compromissos de longo prazo. Consistem em: a) obras civis b) gastos com estudos/projetos de engenharia referentes às obras civis c) máquinas e equipamentos d) gastos com instalação/montagem/frete e) móveis e utensílios f) veículos.
9. **Carência:** período estabelecido em uma linha de financiamento para iniciar o pagamento do empréstimo ou amortização, a carência pode ser relativa ou absoluta:

Relativa: durante o período de carência paga-se somente a taxa de juros referente à utilização dos recursos no período.

Absoluta: não se paga nenhuma taxa de juros no período de carência, e estes valores são acumuladas para pagamento posterior.

10. **Taxas de juros:** taxas cobradas em um empréstimo bancário para a utilização dos recursos. As taxas são compostas de Spread mais correção do capital.
11. **Spread:** taxa de risco cobrada pelo prestador, adicionalmente aos juros, que pode variar de acordo com o tomador. Nesta taxa está contido o valor ganho pelo banco (margem), impostos, cobertura para inadimplência, etc.
12. **Custo Efetivo Total (CET):** é a taxa que corresponde a todos os encargos e despesas incidentes nas operações de crédito.
13. **Correção:** Valor cobrado pelo banco sem o Spread, ou seja, o valor de captação dos recursos por parte da instituição financeira ou valor estipulado para a correção do capital emprestado. Geralmente os mais usados são: TJPL – Taxa de juros em longo prazo, TR - Taxa referencial – SELIC – Sistema especial de liquidação e custódia.
14. **Contrapartidas:** Valor estipulado em forma de percentual pela linha de financiamento para a participação complementar de recursos pelos tomadores. Estes percentuais variam conforme a linha de financiamento e geralmente estão entre 10 e 30% do valor total financiado.
15. **Limites:** Valor máximo estabelecido pela linha de financiamento, estes limites podem variar conforme investimento fixo, misto e de capital de giro.
16. **Garantias reais e pessoais:** faz parte do colateral exigido pelo banco para a liberação do financiamento e pode se dividir em:

17. Garantias Pessoais:

Aval: garantia pessoal ou fidejussória, que garante o pagamento de um empréstimo, onde um terceiro, pessoa física ou jurídica, torna-se responsável com o devedor pelo pagamento: Garantia pessoal, plena e solidária, que se dá de qualquer obrigado ou coobrigado em título cambial.

Fiança: Obrigação acessória assumida por terceira pessoa, que se responsabiliza, total ou parcialmente, pelo cumprimento da obrigação do devedor, caso este não a cumpra ou não possa cumpri-la; abonação, caução fidejussória, fiador, fidejussória.

18. **Garantias Reais:** garantia por meio de um bem, seja ele móvel ou imóvel. Assim, as garantias reais são hipoteca, penhor e outros.

Penhor: Tipo de garantia real acessória, em que não há a transferência de propriedade sobre os bens dados em garantia ficando com o credor apenas a posse física do bem.

Hipoteca: garantia real em que o próprio bem financiado é a garantia da operação, mas sem a transferência do bem, como no caso da alienação fiduciária.

Alienação fiduciária: Transferência pelo devedor ao credor do domínio de um bem, em garantia de pagamento.

19. **Leasing:** contrato denominado na legislação brasileira como “arrendamento mercantil”. As partes desse contrato são denominadas “arrendador” (banco ou sociedade de arrendamento mercantil) e “arrendatário” (cliente). O arrendador adquire o bem escolhido pelo arrendatário, e este o utiliza durante o contrato, mediante o pagamento de uma contraprestação. O arrendador é, portanto, o proprietário do bem, sendo que a posse e o usufruto, durante a vigência do contrato, são do arrendatário.
20. **Factoring:** é um mecanismo de fomento mercantil que possibilita à empresa fomentada vender seus créditos, gerados por suas vendas a prazo, a uma empresa de *Factoring*. O resultado disso é o recebimento imediato desses créditos futuros, o que aumenta seu poder de negociação, por exemplo, nas compras à vista de matéria-prima, pois a empresa não se descapitaliza.

SISTEMAS GARANTIDORES DE CRÉDITO

A falta de garantias reais é uma das principais dificuldades enfrentadas pelos pequenos negócios na busca por um financiamento bancário. É o que aponta a pesquisa sobre Financiamento dos Pequenos Negócios, realizada pelo SEBRAE em 2016 e disponível em seu Portal. Entre as principais dificuldades apontadas para o acesso a um financiamento bancário, 22% dos entrevistados apontam a falta de garantias reais e 20% relatam a falta de avalista/fiador.

Fundo de Aval para Micro e Pequenas Empresas – FAMPE

Analista responsável: Pedro Rodrigues Martins de Araujo

O FAMPE tem como objetivo apoiar pequenos negócios no processo de busca e acesso a financiamento bancário, sendo avalista complementar de operações de crédito junto a instituições financeiras conveniadas. O Fundo garante até 80% de um financiamento bancário, limitado a um determinado valor, conforme o porte empresarial e a modalidade de crédito. Outros limites encontram-se disponíveis no regulamento operacional.

O patrimônio é exclusivo do SEBRAE, sendo definido e utilizado conforme Regulamento Operacional aprovado em Conselho Deliberativo Nacional (CDN). O FAMPE garante a inadimplência de carteira de uma determinada instituição financeira conveniada ao limite de 7%.

O FAMPE é o único fundo garantidor de crédito brasileiro que tem atuação específica em pequenos negócios enquadrados na Lei Geral das MPE, sendo 15% Microempresas (ME) e 85% Empresas de Pequeno Porte (EPP).

1) O que é FAMPE - Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas e sua finalidade?

Criado pelo SEBRAE, o FAMPE foi idealizado para o fortalecimento dos pequenos negócios, que têm dificuldades para atender às garantias exigidas pelos agentes financeiros quando realizam um financiamento. O FAMPE tem como finalidade exclusiva a complementação das garantias exigidas pelas instituições financeiras conveniadas ao SEBRAE na liberação de crédito para pequenos negócios.

2) O FAMPE é um seguro de crédito?

Não. O FAMPE não é um seguro de crédito. A empresa, ao contratar o financiamento com a garantia do FAMPE, assume a responsabilidade pelo pagamento da totalidade da dívida contraída perante o agente financeiro.

3) Qual é o papel do SEBRAE no FAMPE?

O SEBRAE atua como prestador da garantia ao banco financiador, isto é, funciona como garantidor da parcela do empréstimo garantida pelo FAMPE, funcionando como avalista do pequeno negócio.

4) Qual é o papel dos bancos no FAMPE?

Os bancos têm a função de decidir ou não pela aprovação da solicitação de empréstimo, bem como liberar os recursos financeiros para os pequenos negócios e empresas de pequeno porte.

5) A quem o FAMPE se destina?

Exclusivamente a micro empresas, empresas de pequeno porte e microempreendedores individuais integrantes dos setores industrial (inclusive agroindústria), comercial e de serviços.

6) Quais são os passos iniciais do cliente que deseja solicitar o uso da garantia do FAMPE junto a um financiamento bancário?

Primeiramente, dirigir-se até uma agência do SEBRAE para conhecer as condições necessárias para vinculação da garantia do FAMPE e em segundo lugar dirigir-se ao agente financeiro de seu relacionamento e credenciado pelo SEBRAE para análise da sua demanda de crédito.

7) Em que tipos de financiamento o FAMPE pode ser utilizado como garantia complementar?

O FAMPE pode ser utilizado nas seguintes modalidades de financiamento:

- Investimento fixo com capital de giro associado
- Capital de giro puro
- Desenvolvimento tecnológico e inovação
- Exportação – fase pré-embarque.

8) Qual o valor máximo para contratação do FAMPE?

O valor máximo da garantia do FAMPE é de 80% do valor da operação por proponente, observados os limites de finalidade (investimentos fixos, como ou sem capital de giro associado, capital de giro puro, para exportação na fase pré-embarque e para investimento em desenvolvimento tecnológico e Inovação).

9) Qual o valor máximo garantido pelo FAMPE permitido para o porte do microempreendedor individual e em quais modalidades de financiamento?

- Até R\$ 10 mil para a modalidade de giro puro, em linhas de crédito para o mercado interno.
- Até 30 mil de investimento fixo e com ou sem capital de giro associado
- Até 60 mil para a modalidade de financiamento de Exportação (pré-embarque)
- Até R\$ 100 mil para a modalidade de Desenvolvimento Tecnológico & Inovação

10) Qual o valor máximo garantido pelo FAMPE permitido às microempresas e em quais modalidades de financiamento?

- Até R\$ 60 mil para a modalidade de giro puro, em linhas de crédito para o mercado interno.
- Até 200 mil de investimento fixo e com ou sem capital de giro associado
- Até 300 mil para a modalidade de financiamento de Exportação (pré-embarque)
- Até R\$ 400 mil para a modalidade de Desenvolvimento Tecnológico & Inovação

11) Qual o valor máximo garantido para empresa de pequeno porte?

- Até R\$ 100 mil para a modalidade de giro puro, em linhas de crédito para o mercado interno.
- Até 300 mil de investimento fixo e com ou sem capital de giro associado
- Até 500 mil para a modalidade de financiamento de Exportação (pré-embarque)
- Até R\$ 700 mil para a modalidade de Desenvolvimento Tecnológico & Inovação

12) Qual é o prazo da garantia do FAMPE?

O prazo da garantia do FAMPE geralmente é o mesmo prazo do financiamento, podendo ser de prazo inferior ao financiamento e nunca superior a ele.

13) Existe custo para uso do FAMPE?

Sim. É cobrada uma Taxa de Concessão de Aval (TCA). Ela objetiva contribuir para o aumento do fundo e da oferta de garantias ao maior número de MPE possível.

O custo é calculado segundo a fórmula:

$TCA = 0,1\% \times \text{prazo da operação} \times \text{valor da garantia.}$

Exemplo:

Valor do financiamento: R\$ 60.000,00

Valor da garantia: 80% de R\$ 60.000,00 = R\$ 48.000,00

Prazo total da operação: 48 meses (já incluído carência de 12 meses)

TCA = $0,1\% \times 48 \times R\$ 48.000,00 = R\$ 2.304,00$

14) A Taxa de Concessão de Aval (TCA) somente pode ser paga à vista?

Não. A TCA pode ser considerada um item financiável pela instituição financeira e, portanto, ser diluída nas prestações do financiamento. Para isso é necessário negociar tal possibilidade com o banco.

15) Quais são os procedimentos que o cliente deve tomar em caso de inadimplemento do financiamento?

O empresário deve procurar imediatamente o Banco financiador para regularização do crédito mediante o refinanciamento da dívida e a fixação de novas condições mais adequadas à atual situação financeira da empresa.

Não é necessária autorização do SEBRAE para renegociação de dívida que utilizou o FAMPE como garantia.

16) Em quais instituições financeiras parceiras do SEBRAE o proponente pode utilizar a garantia do FAMPE em suas operações de crédito?

- Banco do Brasil - BB
- Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul - BRDE
- Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais - BDMG
- Banco de Brasília – BRB
- Banco Bradesco
- Banco Santander
- BADESC
- Agência de Fomento de São Paulo – Desenvolve SP
- Agência de Fomento do Rio de Janeiro – AGERIO
- Agência de Fomento de Pernambuco – AGEFEPE
- Agência de Fomento da Bahia - Desenbahia
- Agência de Fomento do Estado de Tocantins

GLOSSÁRIO

1. **Garantias:** São aquelas garantidas por pessoas. São baseadas na confiança de que um terceiro irá honrar (total ou parcialmente) a dívida do devedor em uma operação de crédito ou em um contrato. Podem ser aval, fiança civil ou fiança bancária, recebíveis.
2. **TCA:** Taxa de concessão de Aval cobrada do mutuário, em nome do SEBRAE pela concessão da garantia.
3. **Capital de Giro:** Destina-se a compra de mercadorias, reposição de estoques, despesas administrativas, entre outros. Ou seja, para o giro operacional das empresas. Os empréstimos para capital de giro podem ser liberados de duas formas: - Isoladamente (capital de giro puro) – na maioria das vezes, este tipo de empréstimo não necessita da comprovação de sua destinação.- Associado a investimentos fixo (capital de giro associado) – destinado à compra de insumos e/ou mercadorias.
4. **Investimento Fixo:** Operações de crédito de longo prazo destinadas a financiar implantação, expansão e modernização empresas, e, ainda, reposição de máquinas, equipamentos, móveis, utensílios e veículos; obras civis e instalações. Essas operações financiam os ativos imobilizados das empresas: itens de permanência duradoura, destinados ao funcionamento das atividades da empresa.

5. **Antecipação de Receita:** Os recebíveis de sua empresa, ou seja, os valores a receber das vendas a prazo podem se transformar em garantias ou recursos à vista, por meio das seguintes formas de financiamento: desconto de duplicatas e promissórias: a empresa cede esses títulos ao banco e obtém capital de giro para alavancar seus negócios, antecipando os recebimentos de suas vendas a prazo; desconto de cheques: os cheques pré-datados são entregues e descontados antecipadamente no banco, que fornece à empresa recursos para cobrir eventuais necessidades de caixa; faturas de cartões de crédito: a empresa cede seus créditos futuros ao banco e obtém capital de giro para alavancar seus negócios, colocando as faturas de cartão como garantia da operação.
6. **Bancos Comerciais** - Os bancos comerciais são instituições financeiras privadas ou públicas que têm como objetivo principal proporcionar suprimento de recursos necessários para financiar, a curto e a médio prazo, o comércio, a indústria, as empresas prestadoras de serviços, as pessoas físicas e terceiros em geral. A captação de depósitos à vista, livremente movimentáveis, é atividade típica do banco comercial, o qual pode também captar depósitos a prazo. Deve ser constituído sob a forma de sociedade anônima e na sua denominação social deve constar a expressão "Banco" (Resolução CMN 2.099, de 1994).
7. **Seguro de crédito** - É uma modalidade de seguro que tem por objetivo ressarcir o SEGURADO (credor), nas operações de crédito realizadas com clientes domiciliados no país, das Perdas Líquidas Definitivas causadas por devedor insolvente.
8. **Operações de crédito** - Todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente parte de seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte à sua posse integralmente, após decorrer o tempo estipulado.
9. **Empréstimo bancário** - É um contrato entre o cliente e a instituição financeira pelo qual ele recebe uma quantia que deverá ser devolvida ao banco em prazo determinado, acrescida dos juros acertados. Os recursos obtidos no empréstimo não têm destinação específica.
10. **Financiamento** - Assim como o empréstimo bancário, o financiamento também é um contrato entre o cliente e a instituição financeira, mas com destinação específica dos recursos tomados, como, por exemplo, a aquisição de veículo ou de bem imóvel. Geralmente o financiamento possui algum tipo de garantia, como, por exemplo, alienação fiduciária ou hipoteca.

Outro instrumento de garantia complementar apoiado pelo SEBRAE são as Sociedades de Garantias de Crédito (SGC), que foi intensificado com a chamada pública n.º 03/2008, cujo papel foi despertar o interesse da sociedade civil organizada para a criação de um modelo de garantias mutualista. Assim como o Fampé, visa suprir a ausência ou insuficiência de garantias no acesso pelos pequenos negócios ao crédito.

As SGC são associações de caráter privado, cujo objetivo é complementar as garantias exigidas aos seus associados em apoio às suas operações de crédito junto do sistema financeiro. Além disso, podem também fornecer aval técnico, comercial e assessoria financeira.

1. O que é uma SGC - Sociedade de Garantia de Crédito?

As SOCIEDADES DE GARANTIA DE CRÉDITO são associações de caráter privado, cujo objetivo é complementar as garantias exigidas aos seus associados nas operações de crédito junto do sistema financeiro. Além disso, podem também fornecer aval técnico, comercial e assessoria financeira.

2. Quais são as principais características de uma SGC?

As SGC apoiadas pelo SEBRAE devem possuir as seguintes características:

- a. Ser mutualista e multissetorial.
- b. Possuir autonomia do Comitê Técnico.
- c. Possuir corpo técnico qualificado.
- d. Não realizar, em hipótese alguma, empréstimos aos seus associados.
- e. Prestar serviços de garantias fidejussórias aos seus associados.
- f. Possuir administração privada e profissional.
- g. Encarregar-se da análise da concessão das garantias, do acompanhamento da operação e da cobrança de eventuais inadimplências.

3. Quem pode se associar a uma SGC?

As SGC possuem dois tipos de associados:

- **Associados Beneficiários:** micro e pequenas empresas, microempreendedores individuais e pequenos produtores rurais, que podem obter a carta de garantia da SGC; e
- **Associados Apoiadores:** entidades públicas, instituições e empresas privadas, o SEBRAE, que são instituições que contribuem com conhecimento e recursos financeiros e econômicos para a constituição e sustentabilidade de uma SGC.

4. Como se dá o apoio do SEBRAE a uma SGC?

Para obter o apoio do SEBRAE, a entidade interessada deve entrar em contato, primeiramente, com o SEBRAE no estado. Podem apresentar projetos para a formalização de convênio de apoio à constituição de uma SGC as instituições representativas de classes empresariais, tais como associações, sindicatos, federações, confederações, dentre outras e instituições cooperativistas de representatividade empresarial.

5. Quais são as condições mínimas para que o SEBRAE analise o apoio ou não a uma SGC?

O SEBRAE poderá apoiar iniciativas nas quais estejam contempladas as seguintes condições:

- I. Que o propósito da entidade seja a prestação de garantia complementar, no formato mutualista e de prestação de serviços aos pequenos negócios, público-alvo do SEBRAE.

II. Que congreguem parcerias com entidades representativas do segmento empresarial com interesse em participar técnica e financeiramente do projeto, aportando contrapartidas financeiras e/ou econômicas.

III. Que busquem a autossustentabilidade econômica e financeira de acordo com o plano de negócio aprovado pelo SEBRAE Nacional.

IV. Que estabeleçam mecanismos e padrões que assegurem os princípios da boa governança, tais como transparência, impessoalidade, moralidade, publicidade, liderança, economicidade, independência, legalidade, simplicidade e indicadores de desempenho.

V. Que possuam, em seu quadro de associadas, majoritariamente, pequenos negócios.

6. Existe um passo a passo para constituir uma SGC e obter o apoio do SEBRAE?

Sim. O processo de avaliação e seleção das propostas que poderão receber apoio técnico e/ou financeiro do SEBRAE será realizado em etapas.

A primeira delas consiste na avaliação inicial sobre a caracterização da proposta, mercado efetivo e potenciais parceiros, antecedentes e justificativa para a constituição de uma SGC na localidade.

Para isso o proponente deverá:

I. Participar de workshop promovido pelo SEBRAE sobre o Planejamento, Implementação e Gestão de SGC.

II. Elaborar o Pré-projeto e prévia(s) do Acordo de Resultados seguindo o roteiro (Anexo I).

III. Identificar instituição líder do processo e demais parceiros.

IV. Nomear gestor da instituição líder responsável pelo projeto.

V. Encaminhar ao SEBRAE as informações solicitadas no modelo fornecido do Pré-projeto.

VI. Encaminhar ao SEBRAE uma prévia do(s) acordo(s) de resultados com os parceiros.

7. Quais tipos de apoio o SEBRAE oferece às SGC?

O apoio financeiro do SEBRAE terá duas destinações:

I - Constituição do Fundo de Risco Local – FRL. Esse Fundo é que será utilizado para garantir as operações de crédito dos pequenos negócios associados à uma SGC.

II - Custeio de despesas operacionais e assistência técnica. O SEBRAE poderá apoiar as capacitações, a elaboração do Plano de Negócios e da Pesquisa de Mercado, a realização de reuniões de sensibilização e outras atividades relacionadas à constituição de uma SGC.

8. Existem limites para o apoio do SEBRAE?

Sim, existem limites. Para o Fundo de Risco Local o limite é de R\$ 4 milhões por SGC pelo período de cinco anos.

Para o caso do Custeio de despesas operacionais, o limite é de R\$ 250 mil por SGC por ano, só que neste caso, esse apoio será concedido somente nos três primeiros anos.

9. Existe algum tipo de despesa que o apoio do SEBRAE não cobre?

Sim. Os recursos do SEBRAE não poderão ser utilizados para o pagamento de despesas provenientes de aluguéis, investimentos em ativos imobilizados (bens móveis e imóveis), pagamento de salários dos técnicos,

diretores ou quaisquer funcionários da instituição e encargos trabalhistas, sociais e previdenciários, multas, juros ou correção monetária, impostos e taxas de qualquer natureza, aquisição de equipamentos e softwares, obras e instalações civis e reformas em geral.

10. É necessário ter o apoio de outras entidades ou somente o apoio do SEBRAE é suficiente?

Sim, o proponente deverá sensibilizar outras entidades para apoiarem o projeto. Primeiramente porque o apoio do SEBRAE não é suficiente para cobrir todas as despesas de uma SGC e em segundo lugar é importante que a SGC seja vista como pertencente à comunidade local e não somente a uma entidade representativa.

11. Quanto tempo é necessário para a constituição de uma SGC?

De um modo geral a constituição de uma SGC demora em torno de um ano. O fator determinante para que esse tempo seja reduzido é o comprometimento das entidades apoiadoras mencionadas no item 4.

12. Quais são os documentos necessários para uma SGC celebrar o convênio com o SEBRAE?

Para celebração do convênio com o SEBRAE a SGC deverá providenciar os documentos listados abaixo

I. Estatuto social (autenticado).

II. Ata de nomeação do conselho representativo (autenticada).

III. Cartão CNPJ

IV. Carteira de Identidade e CPF do presidente, do diretor executivo e demais representantes legais da SGC (autenticados).

V. Ata de nomeação do Conselho Fiscal (autenticada).

VI. Ata de nomeação do Diretor Executivo (autenticada).

VII. Currículo atualizado do Diretor Executivo.

VIII. Manual de Concessão de Garantias (assinado e rubricado em todas as páginas).

IX. Declaração de Abertura de Conta Corrente específica para receber recursos do Fundo de risco local em nome das SGC.

X. Certidões Negativas com as respectivas autenticidades:

a. Certificado de Regularidade do FGTS/CRF – CEF.

b. Certidão Conjunta Negativa de Débitos Relativos a Tributos Federais e da Dívida Ativa da União perante a Receita Federal.

c. Certidão Negativa de Débito Estadual ou declaração assinada pelos representantes legais e/ou contador, informando que possui isenção tributária e se responsabilizando pela informação prestada.

d. Certidão Negativa de Débito Municipal.

13. A garantia concedida pela SGC pode ser de 100% do valor da operação de crédito?

Não. O percentual máximo da garantia oferecida por uma SGC será de 80% do valor da operação de crédito; ou seja, o cliente deverá complementar a garantia de acordo com as exigências da instituição financeira.

14. Quais os limites das garantias oferecidas pela SGC?

Para qualquer valor de financiamento solicitado há o limite do percentual máximo de garantia de até 80%. A SGC também poderá estabelecer um limite monetário independente do percentual dessa garantia.

O limite para concessão de financiamento para cada cliente não poderá ultrapassar 10% do valor do Fundo de Risco Local da SGC.

15. O pequeno negócio terá de pagar algum valor à SGC quando precisar de uma garantia?

Sim. A garantia oferecida pela SGC terá um custo chamado de TCG – Taxa de Concessão de Garantia, calculado da seguinte forma:

$$\text{TCG} = (\text{valor garantido}) \times (\text{percentual definido pela SGC}) \times (\text{n}^\circ. \text{ de meses da operação}).$$

Vejamos um exemplo:

- Valor do crédito = R\$ 100.000,00
- Percentual definido pela SGC = 0,015%
- Prazo total da operação de crédito = 36 meses

$$\text{TCG} = 100.000,00 \times 0,015\% \times 36 = 540,00.$$

Nesse caso o custo para o pequeno negócio obter a garantia da SGC será de R\$ 540,00.

16. As SGC estão regulamentadas pelo Banco Central?

Ainda não, embora a Lei Geral das MPE (LC n.º 123/2006) tenha autorizado o Poder Executivo a constituir o Sistema Nacional de Garantia de Crédito, pertencente ao Sistema Financeiro Nacional. Porém, esse dispositivo ainda não foi regulamentado.

Em novembro de 2014 o Banco Central colocou uma consulta pública para regulamentar as SGC que ainda está sendo analisada.

17. Qual é o atual instrumento de apoio do SEBRAE para apoio à constituição de uma SGC?

Em 2016 o SEBRAE aprovou o Regulamento de Apoio às SGC. Esse Regulamento não tem data de vigência, portanto as iniciativas para constituição de uma SGC poderão ser iniciadas a qualquer tempo de acordo com as regras vigentes.

18. Qualquer empresa associada a uma SGC terá direito a carta de garantia?

A condição inicial para uma empresa conseguir a carta de garantia de uma SGC é estar associada a ela. Além disso, a SGC fará também uma avaliação cadastral e uma análise de crédito. Essa análise será submetida ao Comitê de Crédito e somente depois de aprovado no comitê a empresa terá sua carta de garantia emitida pela SGC.

19. A SGC pode atuar em todo o território nacional ou há alguma limitação em relação à área de atuação?

De um modo geral, as SGC apoiadas pelo SEBRAE tem uma área de atuação definida. A atuação de uma SGC leva em conta a organização da região, as entidades representativas do empresariado local, as instituições financeiras locais. Portanto, o ideal é que a SGC tenha uma área de atuação bem definida de forma que seja possível fazer um bom relacionamento com os parceiros estratégicos e uma gestão mais eficaz.

20. Como verifico onde estão localizadas e qual a área de atuação das SGC?

As SGC possuem um portal que reúne todas as informações. O endereço é www.garantidorasdecredito.com.br

Nesse site qualquer pessoa interessada terá condições de saber onde estão localizadas as SGC, os dados de contato de cada uma delas e conhecer as linhas de crédito nas quais a SGC atua.

GLOSSÁRIO

1. **Acordo de Resultados:** Expressão utilizada pelo Sistema SEBRAE, que designa o ato de articular, sensibilizar e estabelecer responsabilidades, direitos e obrigações, metas e forma de atuação entre parceiros e o SEBRAE e entre os parceiros, para atingir resultados estipulados.
2. **Assistência Técnica:** Consiste no apoio técnico disponibilizado para treinamentos, consultorias, estudos, diagnósticos, planejamentos, intercâmbio de informações e experiências.
3. **Autossustentabilidade:** Diz respeito às condições econômicas e financeiras capazes de permitir uma organização sustentar-se por si mesma.
4. **Contrapartida:** Parte dos recursos provenientes dos parceiros do convênio. Podem ser financeiros ou econômicos, como, apoio técnico, cessão de espaço, móveis, computadores, impressoras, redes lógicas, pessoal etc.
5. **Convênio de cooperação técnica e financeira ou assemelhado:** Será a relação jurídica estabelecida entre o SEBRAE e as associações nacionais destinada à execução, em regime de mútua cooperação, de ações que envolvam o interesse comum com participação técnica e financeira dos partícipes, e aporte de recursos pelo SEBRAE.
6. **Dados primários:** São aqueles que não foram anteriormente coletados. Eles são pesquisados com o objetivo de atender às necessidades específicas da pesquisa em andamento.
7. **Dados secundários:** São aqueles que já foram coletados, tabulados, ordenados e até analisados, obtidos por meio de estudos, dados, informativos e documentos já produzidos por outras instituições (ex. IBGE, Governos, Banco Central do Brasil etc.).
8. **Despesas operacionais:** São as despesas ligadas à operacionalização da atividade fim do empreendimento.
9. **Fundo de Risco Local (FRL):** Fundo financeiro formado pelo aporte de capital das empresas associadas. Pode também receber recursos de sócios apoiadores que não são passíveis de serem beneficiados com garantias como, por exemplo: grandes empresas, o próprio SEBRAE, entidades de classe, organismos nacionais e internacionais e até mesmo o poder público. Os recursos devem ser depositados em uma única conta do Banco do Brasil ou da Caixa Econômica Federal e são utilizados para honrar as garantias prestadas nos casos de inadimplência.
10. **Garantias fidejussórias:** São aquelas garantidas por pessoas e não por bens. São baseadas na confiança de que um terceiro irá honrar (total ou parcialmente) a dívida do devedor em uma operação de crédito ou em um contrato. Podem ser aval, fiança civil ou fiança bancária.
11. **Manual Operacional para utilização do Fundo de Risco Local:** É o regulamento que tratará das regras e procedimentos para a aplicação dos recursos do Fundo de Risco Local (FRL) do SEBRAE, das despesas de custeio, concessão de garantias, pagamento, recuperação de honras, etc.
12. **Mutualismo:** No caso de empreendimentos, significa a forma de ação pela qual as pessoas (ou empresas) interagem e colaboram entre si na busca de soluções conjuntas para os problemas

econômicos em comum. A ajuda mútua pode ser formalizada e organizada de forma perene por meio da constituição de uma instituição cooperativa ou associativa.

13. **Plano de negócios:** Documento que apresenta a viabilidade econômica e financeira de um empreendimento com considerações e esclarecimentos sobre aspectos operacionais, competitivos, mercadológicos, ambientais, financeiros, administrativos e estratégicos dentre outros.
14. **Prévia do acordo de resultado:** Documento que formaliza a intenção e o compromisso dos parceiros com o projeto por meio de contrapartidas financeiras, econômicas ou técnicas.

Cooperativa de crédito é uma instituição financeira formada pela associação de pessoas para prestar serviços financeiros exclusivamente aos seus associados. Os cooperados são ao mesmo tempo donos e usuários da cooperativa, participando de sua gestão e usufruindo de seus produtos e serviços.

Presentes e devidamente estruturadas em aproximadamente 95% dos municípios brasileiros, com mais de 5,3 mil pontos de atendimento, as cooperativas de crédito são as únicas instituições financeiras atuantes em um expressivo número de localidades, tendo um papel fundamental para o desenvolvimento econômico e social do país. Em 594 municípios brasileiros, as cooperativas de crédito são a única opção para acesso a serviços bancários.

O avanço na legislação e regulamentação do cooperativismo financeiro nos últimos anos permitiu a criação de cooperativas para micro e pequenas empresas e também que as cooperativas "fechadas" se transformassem em cooperativas de livre admissão, ampliando as oportunidades de negócio com a associação de pessoas jurídicas. Entretanto, as operações de crédito no Sistema Nacional de Crédito Cooperativo com a pessoa física ainda são maiores do que com a pessoa jurídica, proporção no sistema bancário comercial é mais equilibrado.

Segundo dados do Banco Central, o saldo das operações de crédito no SNCC ao final do ano de 2016 atingiu o valor de R\$ 29,5 bilhões. A participação da micro e pequena empresa neste montante é 44% (ME: 15%; EPP: 29%), somente um ponto percentual acima da média empresa, que detém 43% de participação. A grande empresa tem 13%. Isso demonstra uma grande oportunidade de ampliação da presença da micro e pequena empresa nas cooperativas financeiras.

1. O que é uma cooperativa de crédito?

De acordo com a definição do Banco Central, uma cooperativa de crédito é uma instituição financeira formada pela associação de pessoas para prestar serviços financeiros exclusivamente aos seus associados. Os cooperados são ao mesmo tempo donos e usuários da cooperativa, participando de sua gestão e usufruindo de seus produtos e serviços. Nas cooperativas de crédito, os associados encontram os principais serviços disponíveis nos bancos, como conta corrente, aplicações financeiras, cartão de crédito, empréstimos e financiamentos. Os associados têm poder igual de voto independentemente da sua cota de participação no capital social da cooperativa. O cooperativismo não visa lucros, os direitos e deveres de todos são iguais e a adesão é livre e voluntária.

Fonte: Banco Central

<http://www.bcb.gov.br/pre/composicao/coopcred.asp>

2. Cooperativa de crédito é o mesmo que cooperativa financeira?

As duas terminologias são corretas, embora atualmente os especialistas do ramo prefiram o termo cooperativa financeira. Isso porque o crédito, ou seja, o fornecimento de recursos financeiros aos cooperados é tão somente um dos produtos disponíveis em uma cooperativa financeira. A Lei Complementar 130 de 2009 ampliou a possibilidade de oferta de outros produtos e serviços financeiros pelas cooperativas, e muitas delas já possuem um portfólio de produtos similar aos bancos, tais como a possibilidade de fazer aplicações, o uso de cartão de crédito, conta garantida, internet banking, entre outros.

Fonte: SEBRAE - Série Empreendimentos Coletivos – Cooperativas Financeiras, 2014.

[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/9970048dc97abead0afee901d6c02c79/\\$File/5187.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/9970048dc97abead0afee901d6c02c79/$File/5187.pdf)

3. Uma cooperativa financeira é equivalente a um banco?

Não. Apesar das várias semelhanças na oferta e prestação dos serviços, tais como aplicações financeiras, conta corrente, empréstimos, entre outros, há algumas diferenças importantes que distinguem um banco de uma cooperativa financeira.

4. Qual a diferença de uma cooperativa financeira para um banco?

Tanto as cooperativas financeiras como os bancos são regulados pelo Banco Central, mas existem algumas diferenças importantes entre esses dois tipos de instituição financeira. As principais estão listadas a seguir:

	Bancos	Cooperativas
Forma de constituição	São sociedades de capital, em geral constituídos sob a forma de sociedades anônimas.	São sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica própria.
Papel do usuário	São em sua maioria clientes, podendo ser também acionistas, em geral minoritários.	Exercem ao mesmo tempo o papel de clientes e donos da cooperativa.
Processo decisório	As decisões são concentradas em número pequeno de acionistas (os majoritários). Quem tiver o maior número de ações tem mais poder de influência nas decisões.	As decisões têm um caráter mais democrático. Cada cooperado tem um voto, independentemente da quantidade de cota capital, e todos tem o mesmo valor/peso na decisão.
Produtos e Precificação	São definidos por áreas técnicas especializadas. O cliente não tem participação no processo de formulação e precificação do produto.	O cliente, por também exercer o papel de "dono", participa do processo decisório de definição das políticas operacionais, inclusive da formulação, oferta e precificação dos produtos.
Mecanismos de crescimento	Avançam por competição, buscando alcançar maiores lucros.	Desenvolvem-se por cooperação mútua afim de serem vantajosas para todos os associados.
Preços e taxas	Em geral são superiores, sempre visando lucro. Os preços e taxas podem ser diferentes conforme o segmento de clientes.	Na média são os menores entre as instituições financeiras, porque utilizam como parâmetro somente os custos e necessidades de reinvestimento. Não há distinção entre os usuários, ou seja, o que vale para um vale para todos (art. 37 da Lei nº 5.764/71).
Remuneração dos ativos	Têm uma estrutura de custos robusta e a tributação dos resultados diminui a remuneração dos ativos.	Têm uma estrutura de custo enxuta e podem viabilizar remunerações maiores.
Área de atuação e tipo de cliente	Priorizam os grandes centros (embora não tenham limitações geográficas); preferem o público de maior renda e as maiores corporações; atendem em massa, priorizando, o autosserviço.	Não restringem a área territorial, porém possuem forte atuação nas áreas mais remotas; não discriminam, servem a todos os públicos previstos no estatuto; o relacionamento é personalizado/individual, com o apoio da informática
Distribuição de Resultados	O lucro é dividido apenas entre os acionistas.	Os resultados positivos, denominado sobras, são distribuídos entre todos os cooperados, na proporção de sua cota capital.

5. Como montar uma cooperativa financeira?

Para uma cooperativa financeira entrar em funcionamento é necessária a autorização pelo Banco Central. De forma resumida, o processo de criação de uma cooperativa de crédito de empresários e empreendedores pode ser dividido em 12 passos:

- 1.** Definir público-alvo e as parcerias => esta é uma fase de mobilização de parceiros e de pessoas/empresários interessados em criar a cooperativa.
- 2.** Sensibilizar os potenciais interessados => momento de esclarecer aos interessados sobre as motivações de criar uma cooperativa financeira, os objetivos, as vantagens, o processo de constituição, a necessidade de capitalização, a forma de governança, entre outros temas.
- 3.** Criar uma comissão local => momento de constituir o grupo que será responsável pela condução do projeto. Deve-se definir um coordenador, com perfil adequado para fazer a interlocução com o Banco Central.
- 4.** Verificar a viabilidade econômico-financeira => nesse passo é feito um estudo aprofundado sobre as projeções de custos e receitas do empreendimento, de forma a identificar a sua viabilidade. É necessário elaborar um plano de negócio, que será objeto de análise do Banco Central, conforme disposto na resolução Bacen nº 4.434 de 05 de agosto de 2015.
- 5.** Elaborar o Estatuto Social => após a sinalização positiva do Banco Central, é hora de elaborar a minuta do estatuto social que será submetido para aprovação na assembleia geral de constituição da cooperativa.
- 6.** Realizar a assembleia de constituição: É o momento em que se submete o estatuto social à aprovação dos associados fundadores. Também são eleitos os membros do Conselho de Administração e Fiscal, validada a indicação da Diretoria Executiva e aprovado o regimento interno.
- 7.** Solicitar autorização para funcionamento: Deve ser encaminhado todo o processo realizado anteriormente e a respectiva documentação ao Banco Central, de acordo com os prazos estabelecidos na legislação vigente. A autorização para funcionamento é concedida sem ônus e por prazo indeterminado.
- 8.** Dar início às atividades: O início das atividades da cooperativa de crédito deverá observar o prazo previsto no respectivo projeto. O Bacen poderá conceder a prorrogação do prazo por requisição fundamentada dos administradores.
- 9.** Realizar a montagem física: Essa é a hora de preparar o imóvel para ocupação, adquirir móveis, utensílios e equipamentos, contratar e capacitar os empregados e assinar os convênios de parceria para serviços bancários.
- 10.** Registrar nos órgãos competentes: Além da inscrição no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), é necessário o registro e arquivamento dos documentos de constituição na Junta Comercial, obter a inscrição estadual ou registro de isenção (verificar a legislação estadual), registro na prefeitura municipal e obtenção do alvará de funcionamento.
- 11.** Filiar-se à cooperativa central: formalizar a filiação à cooperativa central indicada no plano operacional submetido ao Banco Central.
- 12.** Realizar o registro na Organização das Cooperativas (OCB) estadual: É obrigatório o registro na unidade estadual da OCB onde será a sede da cooperativa. Para saber os endereços acesse <http://www.ocb.org.br/ocb>.

Os passos 08 a 12 podem ocorrer simultaneamente. Recomenda-se a leitura:

- Resolução BACEN nº 4.434 de 05 de agosto de 2015.
- Lei Complementar nº 130, DE 17 de abril de 2009.
- Lei nº 5.764, de 16 de dezembro de 1971.

6. Quais as vantagens em ser cooperado de uma cooperativa financeira?

A associação a uma cooperativa financeira tem diversas vantagens, entre elas podemos destacar:

- Participação ativa do cooperado no planejamento das ações da cooperativa;
- Retenção e aplicação dos recursos de poupança e renda no próprio município, fomentando o desenvolvimento local;
- Acesso de pequenos empreendedores ao crédito, poupança e outros serviços bancários em condições mais favoráveis;
- Os custos operacionais de uma cooperativa são menores em relação aos bancos;
- Maior facilidade na abertura de contas e atendimento personalizado;
- Crédito liberado em menor tempo e adequado às condições do associado;
- Oportunidade de maior rendimento das aplicações financeiras;
- Possibilidade de ganhos com a distribuição de sobras ou excedentes.

7. O cooperado é também dono da Cooperativa?

Os cooperados são ao mesmo tempo donos e usuários da cooperativa, participando de sua gestão e usufruindo de seus produtos e serviços. Nas cooperativas de crédito, os associados encontram os principais serviços disponíveis nos bancos, como conta corrente, aplicações financeiras, cartão de crédito, empréstimos e financiamentos. Os associados têm poder igual de voto independentemente da sua cota de participação no capital social da cooperativa. O cooperativismo não visa lucros, os direitos e deveres de todos são iguais e a adesão é livre e voluntária.

Fonte: Banco Central

<http://www.bcb.gov.br/pre/composicao/coopcred.asp>

8. Qualquer pessoa ou empresa pode se associar a uma cooperativa financeira?

Sim, desde que sejam observadas as regras de admissão específicas para cada tipo de cooperativa. À luz da livre e voluntária adesão e do interesse pela comunidade como princípios, as cooperativas de crédito não fazem nenhum tipo de discriminação, além de trabalharem em prol do desenvolvimento sustentável nas suas comunidades atuantes. Nesse sentido, são abertas a todos que estejam aptos a utilizarem seus serviços e que assumam suas responsabilidades como membro da cooperativa, em conformidade com as características definidas em seu estatuto social para admissão do quadro societário.

9. Existe alguma taxa a ser paga para ser associado a uma cooperativa financeira?

Não se trata de taxa, mas ao se associar à uma cooperativa financeira é feito um investimento na cota parte do capital, ou seja, o associado aporta recursos, aumentando o capital social da cooperativa, que servirá de benefício para todos os cooperados. O valor a ser investido é determinado pelo estatuto social e aprovado na assembleia geral da cooperativa. A integralização poderá ser feita uma única vez, isto é, o associado credita na cooperativa o valor total da sua cota parte no capital, ou fazer integralizações mensais do valor mínimo estipulado pela Cooperativa. Esses recursos ficam em uma conta própria em nome do associado, denominada conta capital. Todo valor investido pelo associado no capital da instituição terá remuneração anual e poderá ser resgatado por ele, caso resolva sair da sociedade.

Fonte: Sicredi

<http://www.sicredinne.com.br/juriscred/voce/conta-capital/>

10. Quais produtos e serviços podem ser adquiridos em uma cooperativa financeira?

A maioria das cooperativas financeiras oferecem um portfólio de produtos e serviços bem diversificado. Em linhas gerais podem ser encontrados:

- Empréstimos pessoais;
- Financiamento de bens duráveis;
- Conta corrente/cheque especial;
- Poupança comum e programada;
- Recebimento/cobrança de contas;
- Débitos em conta;
- Aplicações financeiras (recibo de depósito a prazo; recibo de depósito cooperativado com taxas pré e pós-fixadas);
- Cartões de afinidade e de crédito;
- Seguros;
- Capitalização;
- Assessoria para saneamento financeiro;
- Microcrédito, entre outros.

Fonte: Sebrae - Cartilha de Cooperativismo de Crédito, 2010.
<http://bis.sebrae.com.br/bis/conteudoPublicacao.zhtml?id=3314>

11. Quem administra uma cooperativa financeira?

A cooperativa financeira é uma organização cujos donos são os cooperados e sua administração é feita de forma participativa e compartilhada. O órgão máximo de decisão é a Assembleia Geral, composta pelos cooperados. Nela são deliberados os principais assuntos da cooperativa, tais como os seus objetivos, as metas a serem atingidas, o funcionamento do negócio, a composição do Conselho de Administração, a destituição de membros do Conselho e da Diretoria, as estratégias de expansão, a destinação das sobras, entre outros temas. As decisões tomadas nas assembleias são por maioria e atingem a todos, ainda que ausentes ou discordantes.

O Conselho de Administração é formado obrigatoriamente por associados eleitos pela Assembleia Geral Ordinária. Cabe a ele a responsabilidade de execução das propostas aprovadas pela Assembleia Geral e pela gestão da cooperativa. O número de conselheiros é definido no estatuto e seu mandato não poderá ser superior a quatro anos. É obrigatória a renovação de, pelo menos, 1/3 dos seus componentes, após cada período de mandato.

O Conselho Fiscal é um órgão independente dentro da cooperativa, cabendo-lhe fiscalizar, em nome dos demais associados, a administração do patrimônio e das operações da cooperativa. Em geral é formado por seis associados, eleitos na Assembleia Geral Ordinária, sendo três efetivos e três suplentes.

A forma de escolha da Diretoria Executiva deve estar prevista no estatuto social. Em geral ela é indicada pelo Conselho de Administração e referendada pela Assembleia Geral, podendo ou não ser composta por algum membro do próprio Conselho, embora esta não seja uma recomendação do Banco Central, o qual defende que a Diretoria Executiva deve ser independente do Conselho de Administração e composta com profissionais capacitados e experientes.

Os órgãos auxiliares da administração são facultativos. Geralmente são constituídos por secretarias, gerências, assessorias, comitês, comissões ou núcleos, com atribuições específicas, tais como: Comitê de Crédito; Comitê de Recuperação e Crédito, Gerências Administrativas, Financeiras, de Suporte Tecnológico e de RH; Controles de Riscos Internos e Externos; Auditoria e Controle Interno; Ética e Marketing/Comunicação; Serviços Gerais; entre outros. No projeto de constituição há que se avaliar o tamanho da estrutura frente aos custos que ela representa e os objetivos a serem atingidos pela cooperativa.

Fonte: SEBRAE - Série Empreendimentos Coletivos – Cooperativas Financeiras, 2014.
[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/9970048dc97abead0afee901d6c02c79/\\$File/5187.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/9970048dc97abead0afee901d6c02c79/$File/5187.pdf)

12. Qualquer cooperado pode ser membro do Conselho de Administração?

Não. Para compor o Conselho de Administração, o cooperado deve ser eleito pela assembleia geral entre os associados que preencham os requisitos legais, normativos e estatutários, além de atender a determinadas exigências do Banco Central, dentre elas ser residente no Brasil, ter a reputação ilibada e não estar declarado falido ou insolvente.

13. O que acontece se uma cooperativa financeira “quebrar”?

Para os cooperados também existe a proteção do Fundo Garantidor do Cooperativismo de Crédito (FGCoop), que garante os depósitos e os créditos mantidos nas cooperativas singulares de crédito e nos bancos cooperativos em caso de intervenção ou liquidação extrajudicial dessas instituições. Atualmente, o valor limite dessa proteção é o mesmo em vigor para os depositantes dos bancos, cobrindo os depósitos dos correntistas até o teto de R\$ 250.000,00.

As cooperativas financeiras não estão sujeitas à falência por conta da sua natureza civil (art. 4º da Lei nº 5.764/71). Se ocorrerem indícios de uma possível “quebra” de uma cooperativa, ela poderá ser incorporada por outra cooperativa do mesmo ramo e, preferencialmente, do mesmo sistema o qual esteja filiada. Nesse caso, a cooperativa incorporadora absorve o patrimônio e assume as obrigações e adquire os direitos da cooperativa incorporada.

Fonte: Banco Central

http://www.bcb.gov.br/Pre/bc_atende/port/coop.asp

14. Quem fiscaliza as cooperativas financeiras?

As cooperativas são fiscalizadas por órgãos internos e externos. No âmbito interno o principal órgão fiscalizador é o Conselho Fiscal, o qual possui autonomia perante o Conselho de Administração para propor mudanças e ajustes de procedimentos e condutas à assembleia geral, em conformidade com as suas atribuições definidas no estatuto social. Se o porte da cooperativa permitir ela poderá conter em sua estrutura um departamento de autoria interna.

De acordo com o capítulo X da Resolução nº 4.434/2015 do Banco Central, as cooperativas de crédito devem ser auditadas por auditoria independente ou por entidade de auditoria cooperativa, sendo esta última constituída e integrada por cooperativas central de crédito e/ou por suas confederações. Somente estão dispensadas de contratar serviços de auditoria externa as cooperativas caracterizadas tão somente como de capital e empréstimo.

Cabe ainda à Centrais e/ou Confederações dos Sistemas Cooperativos o papel de supervisionar o funcionamento de suas cooperativas de crédito filiadas, verificando o cumprimento da legislação e regulamentação em vigor e das normas próprias do sistema cooperativo, bem como adotar medidas para assegurar a implementação de sistemas de controles internos e à certificação de empregados.

O Banco Central, por sua vez, é o órgão máximo que supervisiona e fiscaliza a atuação das cooperativas de crédito, podendo inclusive decidir pela intervenção de alguma cooperativa que não esteja cumprindo as exigências legais e/ou que apresente indícios de má gestão e possível “quebra”.

Fonte: Banco Central, Resolução 4.434/2015.

15. Existe alguma instituição que representa as cooperativas financeiras?

Sim. A Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) é a instituição responsável pelo fomento e defesa do sistema cooperativista brasileiro, apresentando o cooperativismo como solução para um mundo mais justo, feliz, equilibrado e com melhores oportunidades para todos. Sua missão é promover um ambiente favorável para o desenvolvimento das cooperativas brasileiras, por meio da representação político-institucional. Ela representa formal e politicamente as cooperativas de 13 ramos (agropecuário, consumo, crédito, educacional, especial, infraestrutura, habitacional, produção, mineral, trabalho, saúde, turismo/lazer, transporte) e mantém serviços de assistência, orientação geral e outros de interesse do Sistema Cooperativo.

As cooperativas financeiras são parte integrante do que se denomina Sistema Nacional de Crédito Cooperativo (SNCC), que por sua vez é formado por dois bancos cooperativos, o Bancoob e o Bansicredi, quatro sistemas de cooperativas de terceiro nível (confederações -> centrais -> singulares), cinco sistemas organizados em segundo nível (centrais -> singulares) e as cooperativas singulares de crédito não filiadas a centrais.

Os bancos cooperativos devem ter controle acionário de cooperativas centrais de crédito, e são responsáveis por fornecer produtos e serviços financeiros, tais como poupança, fundo de investimento e seguros, especialmente para os membros do sistema. A seguir estão relacionados os principais sistemas cooperativos de crédito em atuação:

Sistemas de cooperativas de crédito de terceiro nível:

- Confesol - Confederação das Cooperativas Centrais de Crédito Rural com Interação Solidária (www.confesol.com.br)
- Sicoob - Confederação Nacional das Cooperativas do Sicoob (www.sicoob.com.br)
- Sicredi - Confederação Interestadual das Cooperativas Ligadas ao Sicredi (www.sicredi.com.br)
- Unicred do Brasil - Confederação Nacional das Cooperativas Centrais Unicred's (www.unicred.com.br)

Sistemas organizados em segundo nível:

- Cecoopes – Central das Cooperativas de Economia e Crédito Mútuo do Estado do Espírito Santo (www.cecloopes.com.br)
- Cecred – Central das Cooperativas de Crédito Urbano (www.cecmed.coop.br)
- Cecrers - Central das Cooperativas de Crédito Mútuo do Rio Grande do Sul (www.cecmeds.com.br)
- CrediSIS – Cooperativa Central de Crédito Noroeste Brasileiro (www.credisis.com.br)
- Uniprime Central - Central Interestadual de Cooperativas de Crédito (www.uniprimecentral.com.br)

Fonte: OCB e FGCoop
<http://somoscooperativismo.coop.br>
<http://www.fgcoop.coop.br>

16. As taxas de juros são menores nas cooperativas financeiras? Por quê?

Sim, basicamente devido à dois fatores: a) as cooperativas financeiras não têm fins lucrativos e, por isso, não sofrem tributação em seus resultados; b) a estrutura de custos desse tipo de instituição costuma ser menor, o que incorre em menos gastos. A conjugação desses dois fatores permite que as cooperativas financeiras ofereçam juros menores, comparado com outras instituições financeiras. Ao reduzir as taxas de juros e as tarifas de serviço, a cooperativa aumenta a renda dos cooperados e beneficia toda a economia local.

Fonte: SEBRAE - Série Empreendimentos Coletivos – Cooperativas Financeiras, 2014.

17. Se um cooperado sair da cooperativa financeira ele tem direito a resgatar a sua cota parte?

Sim, o cooperado é livre para se desassociar da cooperativa e realizar o resgate da sua cota parte. O valor aplicado será resgatado com o rendimento estabelecido no estatuto social da cooperativa e de acordo com as taxas vigentes do período.

18. Como saber onde existe uma cooperativa financeira?

O Portal do Cooperativismo de Crédito possui uma ferramenta com identificação de mais de 5 mil instituições financeiras cooperativas. Nessa página é possível buscar um ponto de atendimento por CEP, cidade, nome do ponto de atendimento ou por sistema cooperativo. Para ter acesso à ferramenta, basta clicar no link: <http://www.cooperativismodecredito.coop.br/pontos-de-atendimento-de-cooperativas-de-credito/>

O Banco Central também disponibiliza uma base de dados sobre as cooperativas de crédito existentes no país, com informações detalhadas sobre cada uma delas. Encontra-se disponível em: <http://www4.bcb.gov.br/fis/cosif/rest/buscar-instituicoes.asp>

19. É possível saber se a cooperativa financeira está sendo bem administrada?

Sim. Isso é muito importante antes de decidir pela associação à uma cooperativa. Através de uma análise das demonstrações financeiras é possível verificar se a cooperativa está sendo bem administrada e se apresenta boa saúde financeira. Por lei, as cooperativas financeiras são obrigadas a divulgar os seus demonstrativos financeiros. Além disso, recomenda-se também buscar informações com pessoas/empresários já cooperados e ainda verificar a situação da cooperativa junto à Central a qual esteja filiada. Por fim, e em última instância, pode procurar informações junto ao Fundo Garantidor do Cooperativismo de Crédito (FGCoop) e/ou Banco Central.

20. Qual o passo a passo para se associar a uma cooperativa financeira?

O acesso a toda cooperativa de crédito é livre e voluntário, desde que atenda aos requisitos de admissão de associados presente no estatuto social, sendo recomendável seguir algumas etapas:

- a) Identificar se a cooperativa tem pontos de atendimento próximo a você e/ou serviços digitais que facilitem o contato;
- b) Conhecer bem o estatuto da cooperativa, as últimas demonstrações financeiras e os produtos/serviços oferecidos;
- c) Certificar-se de quais documentos são necessários para se associar e qual o valor da cota-parte;
- d) Avaliar todas as informações obtidas, comparando com outras cooperativas;
- e) Tomar a decisão de filiação e seguir os procedimentos informados pela cooperativa;
- f) Fazer o depósito da cota parte.

Fonte: Sicoob

GLOSSÁRIO

- 1 **Aplicações financeiras:** é a compra de um **ativo** financeiro, na expectativa de que, no tempo, produza um retorno financeiro, ou seja, espera-se não só obter o capital investido, como também um excedente, a título de juros ou dividendos.
- 2 **Ativos:** São recursos, bens e direitos, que a empresa possui para gerar receitas.
- 3 **Capital Social:** é o somatório de todas as cotas partes dos associados da cooperativa. A cota parte é uma quantia em dinheiro que os associados depositam no momento em que entram na cooperativa. Esse dinheiro contribui para o suporte das atividades financeiras da instituição. Para funcionarem, as cooperativas precisam de recursos, pois necessitam de capacidade própria de capitalização, o que as viabiliza operacional e negocialmente. O incremento do capital ocorre pela adesão de novos associados.
- 4 **Conta Capital:** É uma conta individual aberta em nome do associado, a partir do momento em que o associado realiza a integralização de cotas partes, ou seja, adquire determinado número de cotas do capital da cooperativa. Nessa conta é depositada a sua cota parte do capital, em uma parcela única ou mensalmente, de acordo com o que prevê o estatuto social. A soma de todas essas contas forma o patrimônio da cooperativa.
- 5 **Cota parte:** é um valor financeiro que representa uma pequena parte do capital social da cooperativa, em que o cooperado faz integralização por meio de sua associação na cooperativa de crédito. É através da cota parte que o associado contribui para o suporte das atividades financeiras e operacionais da instituição.
- 6 **Custos operacionais:** são todos os gastos de uma organização para a manutenção das suas atividades operacionais, com objetivo de manter a sustentabilidade e desenvolvimento da entidade.
- 7 **Demonstrações Financeiras:** são relatórios contábeis que apoiam a tomada de decisão nas empresas. Os demonstrativos mais importantes são o balanço patrimonial e a demonstração do resultado do exercício (DRE).
- 8 **Empréstimos:** É um contrato entre o cliente e a instituição financeira pelo qual ele recebe uma quantia que deverá ser devolvida ao em prazo determinado, acrescida dos juros acertados. Os recursos obtidos no empréstimo não possuem uma destinação específica e, por isso, em geral possuem taxas de juros mais elevadas. Muitos empresários, por desconhecimento pagam empréstimos para aquisição de bens,
- 9 **Estatuto social:** um documento que traz um conjunto de regras sobre a constituição, o funcionamento e as obrigações de uma entidade.
- 10 **Financiamentos:** Assim como o empréstimo, o financiamento também é um contrato entre o cliente e a instituição financeira, mas com destinação específica dos recursos tomados, como, por exemplo, a aquisição de veículo ou de bem imóvel. Geralmente o financiamento possui algum tipo de garantia, como, por exemplo, alienação fiduciária ou hipoteca. Por ter uma destinação específica e uma garantia atrelada à operação, as taxas de juros de financiamentos costumam ser menores que as taxas dos empréstimos.
- 11 **Insolvente:** É uma situação do devedor em que o saldo de obrigações é superior ao seu poder econômico de liquidá-las. É equivalente ao conceito de falência, guardadas as proporções, o que gera uma insegurança jurídica, haja vista que a decretação da insolvência civil é capaz de antecipar a exigibilidade de dívidas, e fazer com que o insolvente seja cobrado pelos futuros credores mesmo antes do direito de exigibilidade dos mesmos.
- 12 **Internet banking:** ferramenta tecnológica disponibilizada pelas instituições financeiras em que se efetua boa parte das operações bancárias via internet, reduzindo a necessidade do cliente ir

pessoalmente à uma agência bancária física ou terminal eletrônico.

- 13 **Natureza jurídica:** é o regime jurídico em que uma instituição/organização/empresa se enquadra e que norteia a relação da pessoa jurídica pública ou privada com as demais entidades da sociedade para fins fiscais, de relações trabalhistas, de aplicações de leis e normas, de tratamento diferenciados, entre outros aspectos. Toda pessoa jurídica registrada no CNPJ declara a sua natureza jurídica. As naturezas jurídicas mais comuns no Brasil são: a) sociedade anônima, b) sociedade de quotas limitadas, c) sociedade em nome coletivo, d) sociedade em comandita simples, e) sociedade em comandita por ações.
- 14 **Política Operacional:** Trata das tarefas rotineiras, tem foco no curto prazo e define os objetivos e resultados específicos das ações de uma organização. No caso de uma instituição financeira, entre outros aspectos, envolve os critérios adotados para a aprovação de empréstimos e financiamentos, bem como as políticas de aplicação e rendimento de ativos.
- 15 **Reputação ilibada:** Diz-se que uma pessoa possui reputação ilibada quando ela, no âmbito da sociedade, reconhecidas honra e respeitabilidade, possui a qualidade da pessoa íntegra, sem mancha, incorrupta.
- 16 **Saneamento financeiro:** É uma série de medidas que servem para reverter situações de déficits ou inadimplências, que têm como objetivo tornar uma entidade sadia financeiramente, por meio da equalização de dívidas, ou liquidez, inversão ou diminuição de débitos.

CAPITAL EMPREENDEDOR

Analista Responsável: Maria Auxiliadora Umbelino de Souza

Capital empreendedor é um modelo de investimento de longo prazo cujo objetivo é viabilizar o desenvolvimento de empresas com alto potencial de crescimento. Esse formato de investimento disponibiliza além de recursos financeiros, o apoio direto de um gestor profissional ao empreendimento e o auxílio na formação de rede de contatos, gerando grandes benefícios ao negócio.

Essa forma de investimento é adequada a empresas com escassos ativos e pequeno ou nenhum faturamento que possam servir como garantia real para financiamentos. Ela busca essencialmente projetos com elevada expectativa de retorno, embora com expressivo risco, que demandem novos recursos.

1 O que é Capital Empreendedor?

Capital Empreendedor, também conhecido como capital ou investimento de risco é uma das formas de capitalização para realizar planos e projetos de longo prazo de empreendimentos inovadores. Nessa forma de financiamento, um investidor aporta recursos no negócio em troca de uma participação societária, geralmente minoritária, de uma empresa de capital fechado. Esse aporte pode ocorrer em diversos momentos de um negócio. Desde negócios que estão começando até negócios consolidados que já possuem uma grande operação, mas precisam de recursos para continuar crescendo.

2 Quem pode acessar Capital Empreendedor?

O capital de empreendedor apoia o desenvolvimento e crescimento de empresas gerando fortes reflexos em sua gestão, e é uma das principais fontes de capitais para jovens empresas, como startups, e para empreendimentos de risco com elevado potencial de geração de resultados.

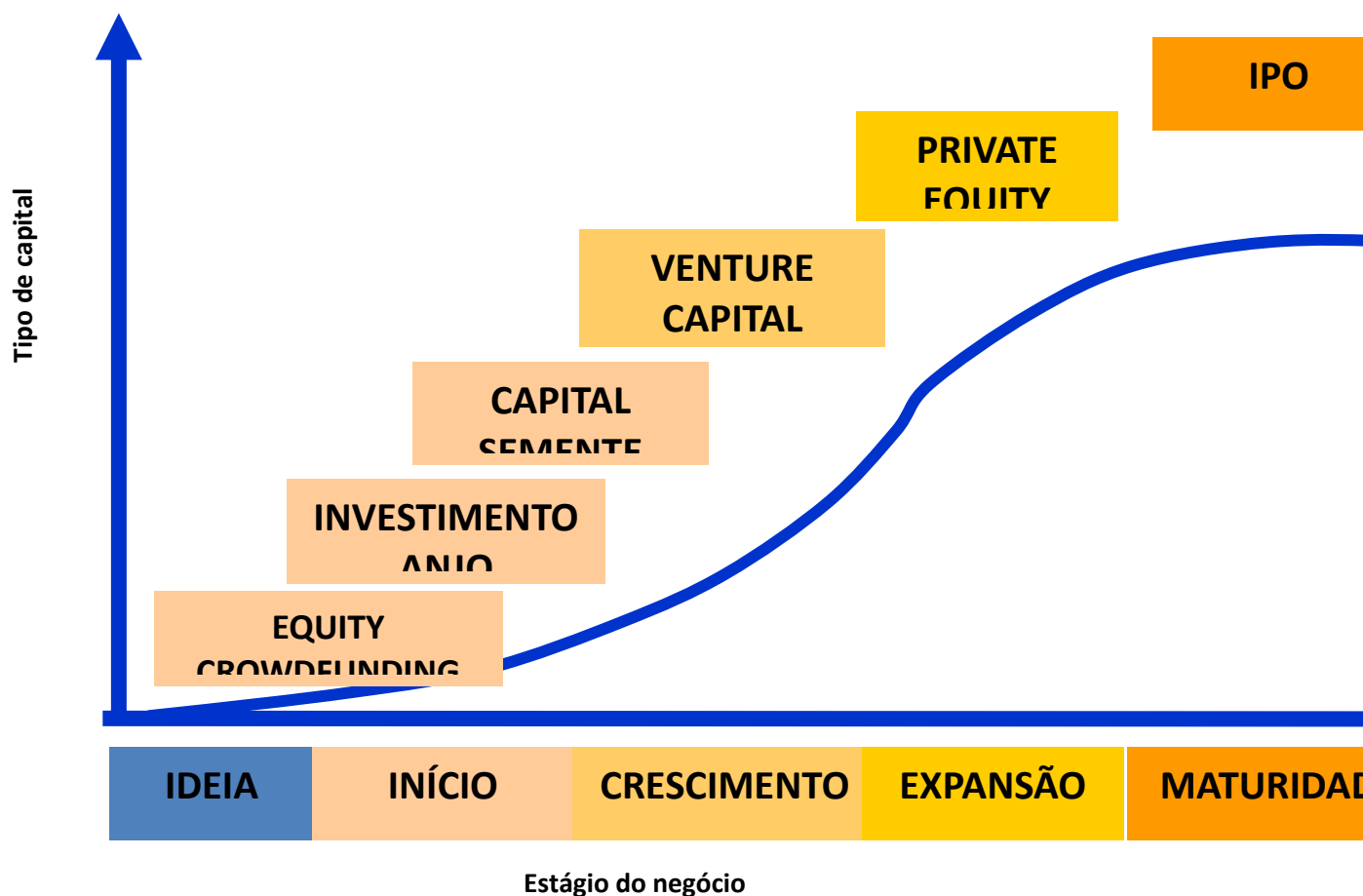
3 Qual a diferença entre as modalidades de recurso Capital Empreendedor e Crédito?

- **Capital Empreendedor** (Investimento Anjo, Capital Semente, *Venture Capital*, *Private Equity*, IPO): O investidor tem uma participação no negócio e divide o risco com o empreendedor. Ele não é sócio e não opera na empresa, tem direitos de minoritário na gestão.
- **Crédito** (Financiamentos, Empréstimos, Fomentos, Linhas de crédito): Não há participação no negócio e o empreendedor só precisa devolver o dinheiro com os juros correspondentes. Não há interferência na gestão do negócio.

4 Quais são os tipos de capital empreendedor e quais estágios de negócio cada um atende?

Tipos de Capital

- *Equity Crowdfunding* – estágios ideia e início do empreendimento.
- Investimento anjo – Estágios ideia e início do empreendimento.
- Capital Semente – Estágios de início e crescimento do empreendimento.
- *Venture Capital* - Estágio de crescimento do empreendimento.
- *Private Equity* - Estágio de expansão do empreendimento.
- IPO - Estágio de maturidade do empreendimento.



5 O que é *Crowdfunding*?

A tradução para *crowdfunding* do inglês é financiamento coletivo. É uma nova definição para a conhecida "vaquinha", ou seja, é a arrecadação de recursos com um grupo de pessoas para tirar um projeto específico do papel.

O conceito vem crescendo e se popularizando principalmente devido à internet e ao surgimento de plataformas que simplificaram o processo de captação de recursos, possibilitando que desenvolvedores de projetos pudessem arrecadar fundos de apoiadores em todas as partes do mundo.

6 Quais são os tipos de *Crowdfunding*?

Inicialmente, tais plataformas se concentravam em conectar o público a artistas, causas sociais e projetos criativos em geral, mas o conceito foi evoluindo e atualmente existem os seguintes tipos de financiamento coletivo:

- **Baseado em doação:** Apoiadores doam recursos, sem expectativas de retorno financeiro. A satisfação em ajudar uma causa é a principal motivação.
- **Baseado em recompensa:** Apoiadores recebem recompensas ou garantem participação em uma pré-venda do serviço ou produto que o idealizador do projeto pretende produzir.
- *Baseado em empréstimo:* Investidores recebem um instrumento de dívida, que paga uma taxa fixa de juros e retorna o principal de acordo com um cronograma determinado. O principal benefício desse tipo de *crowdfunding* é financeiro.
- **Baseado em participação societária (*Equity Crowdfunding*):** Investidores adquirem ações da empresa ou títulos conversíveis em ações, visando retorno financeiro, quer seja por meio de fluxo de dividendos ou ganhos de capital.

7 O que é *Equity Crowdfunding*?

Ao contrário do *crowdfunding* tradicional, no qual os apoiadores recebem brindes ou mesmo o produto como recompensa pelo capital aportado, no *equity crowdfunding* o investidor, que aporta a partir de R\$ 1 mil por empresa no caso das plataformas brasileiras, recebe, como contrapartida, uma participação acionária ou um título de dívida, que pode ser conversível em ações da empresa apoiada.

A expectativa do investidor, nesse caso, é obter retorno financeiro superior ao praticado pelo mercado, seja por meio de um fluxo de dividendos ou ganhos de capital (venda com lucro da participação societária em momento futuro).

8 O que é investidor anjo, o que ele traz de benefícios para o empreendedor e o que ele busca em um negócio?

Investidores anjos são pessoas ou grupos de investidores que investem seu capital pessoal em negócios novos ou já estabelecidos. Geralmente são profissionais, executivos e empreendedores experientes que investem recursos e conhecimento em novos negócios, em busca de retornos financeiros significativos.

Investidores anjo são focados em empresas que estejam no estágio de Capital Empreendedor Pré-Semente.

Além do potencial de ganho financeiro expressivo, os investidores anjo possuem outros interesses em investir em negócios, como:

- Ajudar outros empreendedores com sua experiência pessoal.
- Estar próximo de negócios inovadores.
- Interagir com negócios nascentes, que sejam sinérgicos com o seu setor de atuação.

9 Onde o empreendedor pode buscar um investidor anjo, o que ele deve oferecer além de capital financeiro e o que o empreendedor deve avaliar no candidato a anjo de seu negócio?

Investidores anjo podem ser encontrados em:

- Grupos de investidores.
- Entidades de apoio a empreendedores.
- Associações de classe.
- Câmaras de comércio.
- Eventos da área.
- Escolas de negócio.
- Incubadoras de negócios.

O investidor anjo oferece, além de capital financeiro:

- Conhecimento no negócio.
- Experiência no ramo.
- Contatos.
- Suporte.

O empreendedor deve avaliar no candidato a anjo:

- Referências.
- Investimentos anteriores.
- Atuação na carreira.
- Situação legal.
- Outras atividades exercidas.

10 Quais são os pontos de atenção quando vou apresentar minha ideia ou empreendimento a um investidor?

- Jamais diga que não há competidores.
- Expectativas irreais tiram a credibilidade.
- O conceito do negócio precisa estar claro, senão eles não vão escutar o resto.
- O modelo de negócio precisa estar coeso e bem definido.
- Não exagerar no valor de Mercado.
- Não queira ficar com o negócio só para você.
- Não use os fundos para quitar dívidas.
- Cultive a confiança desde o princípio e acima de tudo.

11 O que o investidor avalia no perfil empreendedor?

- Personalidade.
- Liderança.
- Passado.
- Capacidade de comunicação.
- Experiência no ramo.

12 Quais são os critérios avaliados pelo investidor em um negócio?

- Time empreendedor completo
 - Competências do Time
 - Experiências profissionais do time na área de atuação da empresa
 - Experiência de trabalhos em conjunto do time
- Mercado
 - Tamanho do mercado
 - Cadeia de negócios onde a empresa está inserida
 - Inovação
 - Ineditismo da solução
 - Tecnologias e conhecimentos utilizados no desenvolvimento da solução
- Escalabilidade
 - Capacidade de o time escalar a solução
 - Estratégia de implantação da solução no mercado

13 O que são fundos de investimento/gestoras de investimento?

São empresas que gerenciam como e onde investir recursos financeiros, próprios ou de terceiros. Essas instituições compram participação em empresas que têm grande potencial ou estão em crescimento, investindo neles de forma temporária com o objetivo de lucrar com a valorização da empresa e viabilizar o projeto.

14 Qual o Papel da Gestora de Investimento?

- Gerencia um ou mais fundos de investimento, constituídos por investidores de longo prazo, cada qual com um foco específico – o tempo de investimento de cada fundo é de cerca de 10 anos.
- O portfólio de investimentos deve ser bastante diversificado para diluir o risco.

- Possui um comitê de investimento constituído por representantes dos investidores que tem o poder de decidir se irão ou não investir em uma determinada empresa.

15 Como funciona um fundo de investimento?

Depois de formados, os fundos possuem sempre um período de duração, que frequentemente é de cerca de 10 anos, tempo dedicado para realizar a seleção das empresas, o investimento e a maturação e, por fim, a venda de participação adquirida pelo fundo, chamada de desinvestimento.

16 Quais são os critérios avaliados pelos fundos do investimento em um negócio?

São três critérios principais que devem ser avaliados em 2 vertentes:

- **Risco** - Ponto fraco e de atenção do negócio. O que pode tornar o negócio vulnerável ou até inviabilizá-lo.
- **Potencial** - O que o negócio possui de diferencial de acordo com o ponto avaliado.

Os Critérios são:

- **Equipe** - Avaliar se a equipe está adequada ao negócio em termos de competências dos sócios e colaboradores, adequação da equipe à demanda de trabalho e também conhecimento do mercado de atuação do negócio.
- **Inovação** - Deve-se analisar o grau de inovação do negócio apresentado e se a inovação proposta possui barreiras de entrada.
- **Mercado** - Deve ser analisado o mercado de atuação do negócio e quais os principais riscos e oportunidades que a empresa pode vir a enfrentar nessa área.

17 O que é tese de investimento?

A tese de investimento é um plano feito pelo empreendedor em que ele demonstra para o investidor:

- Onde a empresa pretende chegar com o investimento pedido.
- Quanto ela pretende crescer (em faturamento, usuários, capacidade produtiva etc).
- Ações específicas que pretende tomar para atingir seus objetivos (contratações, investimentos em marketing etc).
- Para cada ação que o empreendedor pretende tomar ele deve indicar quando ela vai ocorrer e quais os recursos necessários para a ação se efetivar.

18 Como buscar fundos de investimentos?

Seguem abaixo alguns elementos que você deve pesquisar antes de entrar em contato com algum fundo:

- **Setor:** multissetorial ou setorial (focado em empresas de um setor específico, como educação ou biotecnologia, por exemplo).
- **Ticket de investimento:** qual é o volume mínimo e máximo de recursos que o fundo pode aportar em uma empresa.
- **Número de empresas investidas:** meta de empresas a serem investidas pelo fundo e quantas já foram investidas.

- **Perfil de empresas:** qual é o estágio de empresas que o fundo terá como alvo (faturamento, tamanho, lucro, estágio etc.).
- **Apoio à gestão:** qual é o tipo e o foco do apoio que o fundo oferece às empresas investidas.

19 Passo-a-passo para captar recursos de fundos de investimento?

- **Planejar rodada:** o primeiro passo é entender quanto dinheiro sua empresa precisa e onde esse dinheiro seria aplicado caso a empresa o tivesse (P&D, marketing, estruturação comercial, contratações estratégicas, melhorias na gestão e na governança).
- **Montar deck:** o segundo passo é montar um material completo para apresentar aos fundos de investimento. Trata-se de uma apresentação executiva que precisa ser amparada em uma projeção financeira com premissas coerentes e claras.
- **Prospectar fundos:** iniciar o contato com fundos de investimento, com prioridade para aqueles que já investiram no setor onde sua empresa atua e no mesmo estágio onde você se encontra no momento.
- **Apresentar proposta:** reuniões com fundos para apresentar seu deck e iniciar as conversas a respeito do investimento.
- **Negociar:** negociar os seguintes pontos com os fundos de investimento que se interessarem em aportar recurso: o valor do aporte, a participação do fundo na empresa e os termos do contrato. A partir desse momento, é importante ter a assessoria de um advogado com conhecimentos em direito societário.
- **Due diligence:** fornecer – para fins de auditoria – comprovantes, certidões e evidências da situação financeira, fiscal e legal da empresa. Alguns fundos também podem demandar registros de marcas e patentes, contratos com clientes e fornecedores.
- **Contratação:** assinatura dos contratos, com a presença dos investidores e de todos os sócios da empresa.
- **Relação com investidores:** após o encerramento da captação, a empresa iniciará a execução de seus projetos de crescimento. Uma das atividades fundamentais de toda captação é o relacionamento com investidores durante o período de investimento, de modo a atualizá-los sobre como a empresa está evoluindo e como os recursos estão sendo investidos. Defina uma rotina e modelo de relatório para os investidores de modo a construir a confiança de que você está investindo os recursos da melhor forma possível.
- **Novas rodadas:** após alguns anos, se tudo correr bem, o fundo de investimento iniciará – junto aos demais sócios da empresa – a captação de novos recursos com outros fundos de *venture capital* ou *private equity*, investidores estratégicos ou abertura de capital na bolsa (caso a companhia já esteja em um patamar elevado de crescimento).

20 O que é *valuation*? Como fazer *valuation* de sua empresa? Quais são os principais métodos?

Valuation é o termo em inglês para “Avaliação de Empresas”. É o processo de estimar quanto uma empresa vale, determinando seu preço justo e o retorno de um investimento em suas ações.

O *Valuation* pode ser feito a qualquer momento. Mas existem as situações que são críticas e indispensáveis, como num processo de compra e venda ou um aporte. Fora essas situações, o próprio empreendedor pode querer avaliar quanto vale sua empresa para analisar suas opções.

Uma avaliação errada do negócio pode levar o empreendedor a tomar uma decisão que pode ser prejudicial ao desenvolvimento do negócio. Compreender o valor real da empresa permite que o empreendedor conheça melhor, explorando os aspectos que a valorizam e os que a fazem valer menos. Assim, o empreendedor pode mitigar essas deficiências ao longo do tempo.

Outra vantagem é que, sabendo o montante a ser investido e o valor da empresa, o empreendedor consegue negociar a participação societária do investidor de forma mais justa.

Entender o valor de uma empresa historicamente permite que o empreendedor tenha uma ideia do comportamento da empresa ao longo do tempo, o que é fundamental para a construção de estratégias futuras.

Existem diferentes métodos de realizar o *valuation* de um negócio comparados em termos de complexidade e precisão.

Entre as diversas técnicas de *valuation*, escolhemos os três métodos de *valuation* mais utilizados para avaliar uma empresa. Entenda a seguir quando escolher cada um dos métodos, suas vantagens e desvantagens e os critérios utilizados para chegar ao preço justo do negócio.

- **Fluxo de Caixa Descontado (FCD)**

O método de avaliação Fluxo de Caixa Descontado (FCD) é uma análise que tem como base as projeções econômico-financeiras de performance da empresa. Considera-se a metodologia mais sofisticada, é o método mais complexo de avaliação.

A avaliação pelo FCD é capaz de trazer a valor presente, mediante uma taxa de desconto, a capacidade da empresa de gerar riquezas no futuro. Esse processo é feito levando em consideração os investimentos feitos em seus ativos operacionais, o seu custo de capital e os riscos do empreendimento. Geralmente essa projeção é analisada pelos próximos 5 anos, podendo ser projetada por mais tempo, variando de acordo com o nível de previsibilidade da receita.

- **Múltiplos de Mercado**

Para calcular o valor de uma empresa utilizando a metodologia de Múltiplos de Mercado é necessário fazer uma análise comparativa do desempenho econômico-financeiro de empresas com características similares do mercado.

Trata-se de um método simples e fácil de utilizar, sendo muito útil como comparação quando escolhido outros métodos de avaliação. A avaliação por múltiplos talvez seja a que mais apresenta valores próximos ao valor de mercado das empresas similares, no entanto, pode não ser o valor mais próximo ao que realmente vale o negócio, já que o método se limita a comparação de mercado.

- **Valor patrimonial**

Calcular o preço de uma empresa pela metodologia Valor Patrimonial tem como base a avaliação do patrimônio líquido. Para chegar ao valor patrimonial contábil de um negócio, é preciso somar todas as contas dos seus ativos circulantes (caixa, valores a receber de clientes, despesas antecipadas etc.) e não circulantes (imóveis, máquinas, estoque, equipamentos, veículos etc.) e subtrair as dívidas e outras obrigações presentes em seu passivo circulante e não circulante (obrigações trabalhistas, fornecedores, obrigações tributárias etc.) da empresa.

GLOSSÁRIO

- 1 **Startup:** o ato de começar algo, normalmente relacionado com companhias e empresas que estão no início de suas atividades e que buscam explorar atividades inovadoras no mercado. Empresas startup são jovens e buscam a inovação em qualquer área ou ramo de atividade, procurando desenvolver um modelo de negócio escalável e que seja repetível.
- 2 **Seed Capital:** o capital semente é a primeira camada de investimento acima do investidor anjo. Normalmente, esta fase de investimento é acionada por empreendedores cujas empresas ou novos negócios estão em fase de desenvolvimento. Ou seja, o empreendedor tem uma ideia e precisa de recursos para estruturar seu plano de negócios e dar início ao processo propriamente dito de pesquisa e desenvolvimento de produtos, processos ou serviços.
- 3 **Venture Capital:** é uma modalidade de investimento na qual, investidores aplicam recursos em empresas com expectativas de rápido crescimento e elevada rentabilidade. Este investimento acontece por meio da aquisição de ações ou direitos de participação. Esta forma de operação, diferente de um financiamento, implica, além da entrada de recursos financeiros, em um compartilhamento de gestão do investidor com o empreendedor.
- 4 **Private Equity:** é uma modalidade de investimento em que um fundo levanta capital para adquirir participação em empresas já desenvolvidas e obter lucro a médio ou longo prazo com a venda. É conhecido por ser um investimento de risco, uma oportunidade de negócio para empresários donos de companhias com grande potencial comercial.
- 5 **IPO:** é uma sigla em inglês que significa “oferta pública inicial”. É o momento que marca a primeira negociação de ações de uma empresa na bolsa de valores. A oferta pública pode ser primária ou secundária. A diferença é que a oferta primária é aquela que injeta capital na empresa, diluindo todos os acionistas atuais. Enquanto a oferta secundária é aquela utilizada por acionistas atuais para vender suas ações, ou seja, não beneficiando diretamente os projetos de crescimento da empresa.
- 6 **Ticket de investimento:** O volume mínimo e máximo de recursos que o fundo pode aportar em uma empresa.
- 7 **Alavancagem:** Alavancar financeiramente uma empresa é tomar dinheiro emprestado para potencializar um ciclo operacional positivo. Ou seja, se a empresa possui uma operação lucrativa, vale a pena colocar mais combustível nesse motor (ou melhor, dinheiro nessa operação) para que ela cresça ainda mais.
- 8 **Planejar rodada:** o primeiro passo é entender quanto dinheiro sua empresa precisa e onde esse dinheiro seria aplicado caso a empresa o tivesse (P&D, marketing, estruturação comercial, contratações estratégicas, melhorias na gestão e na governança).
- 9 **Montar Deck de investimento:** montar um material completo para apresentar aos fundos de investimento. Trata-se de uma apresentação executiva que precisa ser amparada em uma projeção financeira com premissas coerentes e claras.

- 10 Due diligence:** fornecer, para fins de auditoria, comprovantes, certidões e evidências da situação financeira, fiscal e legal da empresa. Alguns fundos também podem demandar registros de marcas e patentes, contratos com clientes e fornecedores.

EDUCAÇÃO E INCLUSÃO FINANCEIRA

Analista responsável: Gabriel Gil Barreto Barros

De acordo com a Organização para cooperação e Desenvolvimento Econômico - OCDE, **educação financeira** é o “processo mediante o qual os indivíduos e as sociedades melhoram a sua compreensão em relação aos conceitos e produtos financeiros, e, então, poderão fazer escolhas bem informadas, saber onde procurar ajuda e adotar outras ações que melhorem o seu bem-estar”.

As constantes mudanças no cenário econômico, desde a ascensão da classe C, a ampliação e democratização do crédito, até os momentos de crise, tornam o desafio da educação financeira ainda maior, uma vez que coloca o empresário em contato com novas situações financeiras até então pouco familiares.

Pesquisas do SEBRAE revelam que cerca de um terço dos empresários utilizam cheque especial como fonte de financiamento e que boa parte dos empreendedores que usam máquinas de cartão desconhecem aspectos como o valor das taxas pagas. Existe, portanto, um potencial considerável de melhoria da competitividade das MPE na Educação Financeira.

O objetivo do SEBRAE é promover a educação financeira junto aos pequenos negócios em suas decisões crédito, investimento, seguros, previdência, poupança e planejamento em geral. Visa, prioritariamente, gerar comportamentos financeiros empresariais responsáveis e sustentáveis e que tragam impactos positivos na competitividade dos pequenos negócios e na economia brasileira.

FINANÇAS SOCIAIS

1. O que são Finanças Sociais?

São recursos privados e públicos que visam produzir impacto socioambiental com sustentabilidade financeira, podendo ou não gerar retorno financeiro sobre o capital investido. Podem ser direcionados para negócios de impacto social. Entre outras possibilidades para essas empresas, existe o *crowdfunding*, o investimento anjo e fundos de investimento especializados.

2. O que são Negócios de Impacto Social?

O SEBRAE entende negócios sociais como: iniciativas financeiramente sustentáveis, geridas por pequenos negócios, com viés econômico e caráter social e/ou ambiental, que contribuam para transformar a realidade de populações menos favorecidas e fomentem o desenvolvimento da economia nacional.

Um negócio de impacto social tem como características principais:

- Vende um produto ou serviço que contribui para melhorar a qualidade de vida da população de baixa renda;
- Esse produto ou serviço é capaz de sustentar financeiramente a empresa, de forma que ela não dependa de doações ou captação de recursos para as suas operações;
- Apresenta inovação no modelo de negócio;
- Tem potencial de alcançar escala e opera de maneira eficiente;
- Há comprometimento do empreendedor e de sua equipe em melhorar a qualidade de vida da população de baixa renda.

3. Como buscar financiamento para meu negócio de impacto social?

Além das fontes tradicionais de financiamento, acessíveis por meio de bancos, cooperativas e outras instituições financeiras, os negócios de impacto social podem se capitalizar via:

- *Crowdfunding*;
- Investimento anjo;
- Fundos de investimento;
- Aceleradoras;
- Subvenção econômica.

Avalie o seu momento empresarial, compare taxas, condições e propostas para escolher a opção mais adequada para o seu negócio.

4. Quais critérios os investidores analisam?

Além dos critérios comumente observados em empresas, os negócios de impacto social precisam mensurar e avaliar os impactos socioambientais produzidos por sua atividade. Nesse sentido, conhecer o potencial de impacto social gerado pelo empreendimento é fundamental para afirmar sua identidade e se diferenciar de outros tipos de negócio.

5. Como fazer a mensuração de impacto?

Você pode começar acompanhando seus clientes, observando os impactos. Estabeleça critérios, de acordo com o seu setor de atuação. Por exemplo, na área de educação, pode ser número de alunos atendidos, aumento percentual de notas, evasão escolar, entre outros. No setor de saúde, você pode trabalhar com número de pessoas infectadas, número de exames realizados, ou tempo de recuperação. Lembre-se de fazer um grupo de controle, a fim de avaliar se as melhorias observadas no seu público tem correlação com as ações realizadas. Se precisar, procure ajuda profissional. Existem empresas especializadas nessa área, e uma certificação pode ajudar sua empresa a comprovar seus resultados socioambientais frente a investidores.

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

6. O que é um fluxo de caixa? Qual a sua importância?

O fluxo de caixa é uma ferramenta de controle financeiro que permite que o empresário registre todas as entradas e saídas de dinheiro da sua empresa. Informações como pagamentos a fornecedores, compra de materiais, vendas, entre outras, são registradas de modo que o empresário tenha sempre em mãos a situação financeira da sua empresa, se está ganhando mais do que gastando.

Um fluxo de caixa bem organizado pode dar importantes percepções para a empresa. Um fluxo de caixa negativo, por exemplo, significa que o empresário está gastando mais do que ganhando, e precisa verificar o que está acontecendo.

7. O que é DRE? Qual a sua importância?

A Demonstração do Resultado do Exercício é um relatório contábil que descreve as operações financeiras realizadas pela empresa em um determinado período, apresentando seu resultado líquido: lucro ou prejuízo.

O objetivo da DRE é demonstrar a composição do resultado líquido em um período, avaliando receitas, despesas e resultados alcançados. Dessa maneira, ela pode gerar importantes informações para a tomada de decisão.

8. Como devo precificar meus produtos?

A definição do preço de um produto ou serviço pode ser feito através de dois pilares: custos e posicionamento de mercado. Primeiramente, é preciso levantar todos os custos associados ao produto, diretos e indiretos.

A partir dessa base, pode-se pensar em posicionamento de mercado, ou seja, qual será a estratégia da empresa: vender muito, com uma margem pequena? Ou vender pouco, para um público mais restrito, com uma margem maior?

Outros pontos que devem ser observados são:

Concorrência: é necessário contrapor os preços do produto aos da concorrência, sobretudo porque os concorrentes podem nos forçar a seguir o seu preço, de acordo com a dinâmica de mercado.

Consumidor: é preciso levar em conta aquilo que o cliente está disposto a pagar. Faça pesquisas de mercado, avalie o cenário econômico e conheça bem o perfil do seu público-alvo, sobretudo seus hábitos de consumo, poder aquisitivo e suas necessidades reais.

Valor agregado: quando um produto atende às necessidades e desejos de um consumidor, satisfazendo-o, estabelece-se um elo entre o cliente e a mercadoria que pode e deve ser valorizado. Por meio desta ligação, o cliente percebe um mesmo preço como mais ou menos caro.

Lembre-se, o valor cobrado pelo produto deve ser suficientemente alto para proporcionar lucro, porém não pode ser tão alto que desestimule a compra, ou seja, deve ser atrativo para os clientes.

9. O que é reserva de contingência/provisionamento? Qual a sua importância?

É uma reserva para custear despesas com imprevistos. Essa reserva pode absorver eventuais perdas por calamidades naturais ou provisionar o valor das férias, por exemplo, diluir esses valores ao longo do ano. Essa reserva tem o efeito de distribuir as perdas, evitando um prejuízo muito grande em determinado mês.

Para calcular essa reserva, recomendamos que se faça uma análise de riscos associados ao seu negócio, classificando-os de acordo com a probabilidade de acontecer, e com o impacto financeiro.

10. Devo aceitar cartões de pagamento?

Os cartões de crédito e débito são os meios de pagamento mais utilizados nos estabelecimentos comerciais. Eles apresentam forte potencial para aumentar as vendas, já que permitem ao cliente - mesmo sem dinheiro em espécie - realizar a compra.

Outra vantagem é a garantia de recebimento. Nas vendas a prazo, o comerciante não precisará se preocupar com a cobrança de maus pagadores e nem terá que lidar com o desconforto dos cheques sem fundo. No entanto, é necessário estar ciente dos custos decorrentes dessas modalidades.

Confira a seguir informações sobre outros benefícios e cuidados que você precisa avaliar na hora de decidir se vai aceitar ou não pagamentos com cartões.

Benefícios

- O pagamento por meio de cartões contribui para a melhoria da segurança no comércio, já que haverá menos dinheiro em caixa.
- Também pode otimizar o trabalho, evitando perda de tempo com troco e idas constantes aos bancos para realizar depósitos de cheques e dinheiro.
- Também é possível efetuar a antecipação dos recebíveis, o que pode ajudar em momentos de caixa em déficit.

Cuidados

- Para disponibilizar o pagamento por cartão, o comerciante paga, em todas as transações, uma taxa de desconto cobrada pelas credenciadoras.
- Como as taxas são variáveis, é importante avaliar diferentes propostas das diversas empresas de cartões.
- As maquininhas, como são conhecidos os terminais de captura, também atrelam custo ao procedimento. Existem diversos modelos distintos e elas podem tanto ser alugadas como compradas. Analise o que deve ser feito em busca do melhor custo-benefício.
- Aceitar cartões exige também mais cuidado com o capital de giro, já que a empresa não recebe de imediato o valor pago.
- Como as taxas para antecipar os recebíveis costumam ser altas, antes de realizar a operação, é interessante pesquisar outras linhas de crédito.

11. O que é ponto de equilíbrio? Como calcular?

O Ponto de Equilíbrio representa o momento em que o faturamento do empreendimento iguala seus custos (fixos e variáveis). Esse é o primeiro passo para verificar se o empreendimento é viável ou não.

Para calcular o seu Ponto de Equilíbrio, pode-se utilizar a fórmula a seguir:

Ponto de Equilíbrio = Custo Fixo / (IMC) Índice de Margem de Contribuição

A Margem de Contribuição pode ser calculada utilizando o DRE. Veja o seguinte exemplo:

Exemplo:

Itens	Valor	%
1. Vendas	30.000	100
2. Impostos	(3.000)	10%
3. Comissões	(1.500)	5%
4. Custos da Mercadoria Vendida	(15.000)	50%
5. Margem de Contribuição (1-2-3-4)	10.500	35%*
6. Custos Fixos	(7.500)	25%
7. Lucro Líquido (5-6)	3.000	10%

*Índice de Margem de Contribuição

IMC = Margem de Contribuição/Vendas

IMC = 10.500/30.000=0,35 ou 35%

Para calcular o PE:

PE = Custos Fixos / IMC

PE = 7.500/0,35 = 21.428,57

PE = R\$ 21.428,57

12. Como obter financiamento?

A busca por financiamento necessita de planejamento, documentação completa, projeto, análise de viabilidade e toda uma preparação que facilita a análise da instituição financeira.

Antes de ir a uma instituição financeira, deve-se primeiro:

- Calcular gastos com investimentos fixos e com capital de giro;
- Analisar o saldo restante para identificar necessidade real de financiamento;
- Identificar onde será investido o recurso;
- Definir o montante de recursos de que a empresa necessita;
- Dimensionar corretamente o capital de giro, afinal, dinheiro parado é prejuízo!
- Avaliar se o investimento realizado trará retorno suficiente para pagar o empréstimo.

Depois, é preciso lembrar que é possível tocar o negócio sem recorrer a empréstimos: negociar prazos mais dilatados com fornecedores; negociar prazos mais curtos com clientes; reinvestir o lucro do negócio em vez de retirá-lo.

Caso não seja suficiente, procure o seu banco de relacionamento e conheça as possibilidades de financiamento ou pesquise no mercado financeiro as ofertas que melhor irão atendê-lo, observando as solicitações do banco quando houver necessidade de garantia.

Por fim, é preciso elaborar o plano de negócios que informará a viabilidade do projeto. Após esses procedimentos, a instituição financeira analisará o projeto e retornará informando a liberação ou restrição ao financiamento.

Priorize financiar máquinas e equipamentos, preservando recursos próprios para capital de giro. Nas linhas de financiamento para investimentos fixos, os limites são maiores, os custos são menores, os prazos de pagamento também são maiores e as garantias são facilitadas.

13. Como sair da inadimplência/endividamento?

São quatro passos para sair dessa situação:

- **Entender a natureza da dívida, como ela surgiu:** identifique todas as suas dívidas, e faça uma tabela com suas principais informações, como taxa, prazo, multas etc. Procure lembrar por que motivo precisou daquele recurso.
- **Tenha certeza que seus controles financeiros estão atualizados:** é imprescindível que você saiba tudo o que entra e o que sai da sua empresa. Se você não tem essas informações organizadas, procure um de nossos cursos ou consultorias.
- **Observe os resultados financeiros de sua empresa:** verifique a viabilidade da sua empresa. Resultados negativos consecutivos podem ser a causa do seu endividamento. Observe se seus preços estão adequados, se o ciclo financeiro da sua empresa e estoque.
- **Procure seu credor com uma proposta em mãos:** após as análises anteriores, priorize as dívidas de acordo com a taxa, ou importância da dívida. Faça uma simulação de pagamento que caiba no seu orçamento.

14. Como acessar microcrédito?

O microcrédito pode ser uma forma barata e simples para conseguir recursos para investir no seu negócio. Na maioria dos casos, pode vir com orientação empresarial, viabilizada pelo agente de crédito. A maioria dos bancos oferece tal produto. Dentre as instituições públicas destacam-se a Caixa Econômica Federal, o Banco do Brasil, o Banco do Nordeste, o Banco da Amazônia e o BNDES.

Geralmente, eles solicitam alguns documentos, como:

- CCMEI – Certificado de Condição do Microempreendedor individual e/ou Certidão Simplificada da Junta Comercial
- Documentos pessoais do Empreendedor (Documento de Identidade e CPF)
- Comprovante de endereço residencial do MEI
- CNPJ

Além desses documentos, eles costumam solicitar o preenchimento de uma ficha para avaliação do crédito. Quanto mais organizadas estiverem suas finanças, mais fácil será obter um financiamento.

Entre em contato com o seu banco para mais informações. E não deixe de pesquisar em outras instituições para obter as melhores taxas e condições.

15. Quais são as opções de financiamento para o MEI?

Ao se tornar MEI, o empreendedor passa a ter uma série de opções para buscar financiamento. Ele pode acessar microcrédito, que é ofertado na maioria das instituições financeiras. Dentre as instituições públicas destacam-se a Caixa Econômica Federal, o Banco do Brasil, o Banco do Nordeste, o Banco da Amazônia e o BNDES. Entre em contato com o seu banco para mais informações. E não deixe de pesquisar em outras instituições para obter as melhores taxas e condições.

16. O que são *fintechs*? Como elas podem ser úteis?

Unindo os conceitos *finance* e *technology*, as fintechs são startups que fornecem serviços financeiros potencializados pelo uso da tecnologia. Com operações quase sempre online, as *fintechs* oferecem uma nova proposta para o consumidor. Estas empresas podem oferecer uma grande variedade de produtos e serviços financeiros, tanto para pessoa física quanto para pessoa jurídica. Pesquise as opções disponíveis! Existem exemplos de micro seguros, empréstimos, meios eletrônicos de pagamento, transferências e câmbio.

17. Qual a diferença entre custo fixo e custo variável?

Os **custos variáveis são diretamente ligados às vendas**, oscilando conforme as receitas aumentam ou diminuem. Alguns exemplos são compra de mercadorias, impostos e comissões.

Já os **custos fixos não variam de acordo com as vendas**, como salários, encargos, aluguel ou pró-labore.

18. O que é o custo da mercadoria vendida? Como calcular?

O custo da mercadoria vendida (CMV) são os custos das mercadorias e/ou serviços levando incluindo a compra de insumos e o processo de venda e pós-venda, que pode retornar alguns itens para o estoque.

Para calcular o CMV, você precisa somar o estoque inicial (EI) com as compras do mês (C), e subtrair do estoque final (EF), conforme fórmula a seguir:

$$\text{CMV} = \text{EI} + \text{C} - \text{EF}$$

Para bens produzidos por uma indústria, a fórmula é um pouco diferente:

$$\text{CPV} = \text{EI} + (\text{In} + \text{MO} + \text{GGF}) - \text{EF}$$

Onde:

CPV = Custo dos Produtos Vendidos

EI = Estoque Inicial

In = Insumos

MO = Mão de Obra Direta

GGF = Gastos Gerais de Fabricação

EF = Estoque Final

19. O que é capital de giro e como calculá-lo?

Capital de giro é o capital necessário para financiar a continuidade das operações da empresa, como recursos para financiamento aos clientes (nas vendas a prazo), recursos para manter estoques e recursos para pagamento aos fornecedores (compras de matéria-prima ou mercadorias de revenda), pagamento de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais.

Conforme o próprio nome indica, o capital de giro está relacionado com todas as contas financeiras que giram ou movimentam o dia a dia da empresa.

Normalmente, o capital de giro líquido (CGL) é influenciado pelo volume de vendas, compras, custo das vendas, prazos médios de estocagem e pagamento de compras.

O capital de giro líquido e o fluxo de caixa estão diretamente ligados.

Fórmula do capital de giro líquido: $CGL = AC - PC$

onde:

AC: ativo circulante (caixa, bancos, aplicações financeiras, contas a receber, etc.)

PC: passivo circulante (fornecedores, contas a pagar, empréstimos, etc.)

A determinação do volume dessa reserva financeira deve levar em conta o grau de proteção que se deseja para o capital de giro.

20. Como saber se minha empresa está dando lucro?

Para avaliar se a empresa está dando lucro ou prejuízo, é essencial apurar o resultado, ou seja conhecer os números no fim de determinado período, que pode ser um mês, trimestre, semestre ou ano.

O resultado mensal consiste na diferença entre tudo aquilo que foi vendido e usado durante determinado período. Por meio dela, é possível determinar o ponto de equilíbrio para que o empreendimento seja economicamente sustentável e gere lucro.

Com a apuração de resultado é possível verificar como andam os esforços de melhoria da empresa e medir o seu desempenho, obtendo indicadores, como margem de contribuição, ponto de equilíbrio e lucratividade, que são importantes para avaliar quais ações práticas podem ser adotadas em caso de prejuízo.

GLOSSÁRIO

Aval: Exigência feita por financiadores para conceder um empréstimo ou financiamento. O avalista se compromete a pagar caso o avalizado não o faça.

Pagamento a prazo: Pagamento em data futura.

Pagamento à Vista: Pagamento imediato.

Cadastro negativo: Informam bancos, financeiras e lojas sobre dívidas em aberto de maus pagadores.

CET – Custo efetivo total: Custo real de um empréstimo ou financiamento, incluindo não só o juros, mas também tarifas, impostos e outros encargos.

Crédito consignado: empréstimo cujas prestações são descontadas diretamente na folha de pagamento.

Encargo: Valor que instituições financeiras cobram nas contratações de serviços e operações financeiras.

Inflação: aumento médio de preços em uma economia

Portabilidade do crédito: uma forma de levar uma dívida de um banco para outro, podendo obter melhores taxas e condições.

Juros: é o custo do dinheiro, ou seja, quanto a instituição financeira cobra para que se use o seu dinheiro por determinado horizonte de tempo.

MICROFINANÇAS

Analista responsável: Eduardo Brasileiro

Microfinanças são serviços financeiros de pequeno valor fornecidos por instituições financeiras ou organizações para pessoas físicas e jurídicas de pequeno porte.

A retomada do tema pelo SEBRAE permitirá capacitar nossos clientes, articular com operadores e apoiar políticas públicas de promoção das Microfinanças.

São operadores de microcrédito sob a supervisão do BACEN os bancos, as cooperativas de crédito, as agências de fomento, as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM) e a Caixa Econômica Federal. Além desses agentes regulamentados pelo BACEN, existem operadores de microcrédito não regulados, definidos como Organizações Não Governamentais (ONG), e que podem ser qualificadas como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) e programas governamentais nas três esferas. O PNMPO – Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (Lei 11.110), principal política pública nas operações de microcrédito, disponibiliza recursos, além de orientações, a empreendedores urbanos ou rurais, pessoas naturais ou jurídicas, excetuando-se desses os créditos destinados a consumo.

1- O que é microfinanças?

Microfinanças define-se como um campo da economia no qual se combinam mecanismo de mercado, apoio estratégico do Estado e iniciativas comunitárias com o objetivo de estruturar serviços financeiros sustentáveis para a clientela de baixa renda, sejam indivíduos, famílias ou empresas. Sendo estes participantes do mercado formal ou informal.

Dentro dessa definição inclui-se microcrédito, previdências, bancarização, microfinanças, seguros inclusivos, políticas públicas voltadas ao tema. Dessa forma a inclusão financeira da clientela de baixa renda também faz parte do tema microfinança.

2- Quais as diferenças entre microfinanças e microcrédito?

Microcrédito é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso a o sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica.

Microfinanças define-se como um campo da economia no qual se combinam mecanismos de mercado, apoio estratégico do Estado e iniciativas comunitárias com o objetivo de estruturar serviços financeiros sustentáveis para a clientela de baixa renda, sejam indivíduos, famílias ou empresas. Sendo estes participantes do mercado formal ou informal.

3- Qual o objetivo da atuação do SEBRAE no tema microfinanças?

O objetivo é dar acesso ao MEI e à Microempresa aos produtos microfinanceiros seja microcrédito, seguros inclusivos, previdência, bancarização, dentre outros.

A inclusão financeira dos pequenos negócios é uma das principais demandas dos empresários, principalmente os pertencentes à faixa mais baixa de faturamento empresarial.

Além do mais o número de Microempresas pertencentes a essa faixa de faturamento é muito representativa diante dos clientes SEBRAE

4- Quais são os operadores de microfinanças?

São operadores de microcrédito sob a supervisão do BACEN bancos, cooperativas de crédito, as agências de fomento, as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor – SCM e Caixa Econômica Federal. Além dos regulamentados pelo BACEN temos também como operadores de microcrédito ONG, OSCIP e programas governamentais nas três esferas, municipal, estadual e federal.

5- Quais as políticas públicas destinadas aos pequenos negócios que operam com microfinanças?

Diversas ações foram implementadas visando o fomento e regulação do microcrédito em nível federal:

1999: Lei 9790/99 - Lei da Organização da Sociedade Civil de Interesse Público - OSCIP
2001: Lei 10194/ 2001 - constituição e funcionamento da Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM)
2003: MP 122/2003 - regulamentação da aplicação a microempresário e microempreendedores
2003: Resolução 3.109 do BACEN - regulação de operações de microfinanças
2004: PNMPO - Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (Lei 11.110)
2011: Governo Federal lança o Programa CRESCER
2011: CMN 4000 - regulação das aplicações de Microcrédito
2012: Regulação SUSEP para microsseguros

Essas diversas ações governamentais visaram à regulamentação e normatização das microfinanças no Brasil nos últimos anos.

6- Quais as principais políticas públicas que efetivamente colaboraram para facilitação das ações de mercado junto às microfinanças?

As principais políticas públicas destinadas às microfinanças dizem respeito ao microcrédito.

A regulamentação da lei 11.110 do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado e o lançamento do Programa CRESCER em 2011 pelo governo federal.

Diversos Estados a exemplo São Paulo disponibilizam recursos com juros zero, Juro Zero Empreendedor, para alavancagem de pequenos negócios, Microempreendedores individuais, com faturamento anual de até R\$ 120.000,00, capacitados pelo programa Super MEI do SEBRAE-SP, independentemente do seu prazo de formalização.

7- O que é o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO?

O Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO é normatizado pela Lei 11.110/2005 que visa fortalecer o empreendedorismo de pequeno porte, individual ou coletivo, com vistas a promover a inclusão social e desenvolvimento em âmbito local.

De acordo com a referida Lei, considera-se microcrédito produtivo orientado o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras, que realizem atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica.

A operacionalização do PNMPO se dá por meio da constituição de linhas de crédito específicas voltadas a empreendimentos de pequeno porte, sobretudo informais, a partir da disponibilização de recursos provenientes do FAT e dos recursos da exigibilidade (2% depósitos a vista dos Bancos).

Os objetivos do PNMPO são:

- i) incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares;
- ii) disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado; e
- iii) oferecer apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado, com vistas ao fortalecimento institucional destas para a prestação de serviços aos empreendedores populares.

O limite de faturamento anual para acessar o PNMPO é de R\$ 120 mil.

Há de se ressaltar que o operador de microcrédito deverá além de fornecer o crédito ao empreendedor:

I - atendê-lo através de pessoas treinadas para efetuar o levantamento socioeconômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, para definição das necessidades de crédito e de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento;

II - o contato com o tomador final dos recursos deve ser mantido durante o período do contrato, para acompanhamento e orientação, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica.

8 – O que é o Programa Crescer?

No âmbito do PNMPO, o Governo Federal estruturou, em 2011, o Programa Crescer, concebido, fundamentalmente, como um instrumento de subsídio a taxas de juros, com vistas a incentivar uma maior participação dos bancos públicos federais na atividade de microcrédito. O objetivo do programa era facilitar o acesso de micro e pequenos negócios ao crédito orientado como forma de incentivo ao crescimento desses empreendimentos; à formalização de empreendimentos e à geração de trabalho e renda, visando atender às necessidades de capital de giro e/ou de investimentos, especialmente máquinas e equipamentos.

No âmbito do referido programa, poderia ter acesso ao microcrédito subsidiado as pessoas físicas e jurídicas que desenvolvem atividades econômicas ou empresariais com faturamento de até R\$ 120 mil por ano, mesma faixa estabelecida pelo PNMPO. Microempreendedores Individuais - MEI, microempresas e empreendedores informais constituiriam o público alvo do programa.

O Programa Crescer passou então proporcionar a disponibilização de microcrédito com taxa de juros de 0,64% ao mês, equivalente a 8% ao ano. Além disso, as instituições financeiras que aderissem ao programa estariam autorizadas a cobrar uma taxa de até 1% sobre o valor emprestado, em forma de Taxa de Abertura de Crédito - TAC. O empréstimo também passava a ser isento de Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguros - IOF. Cada operação de crédito, concedida no âmbito do programa, poderia atingir R\$ 15 mil por tomador, a depender da necessidade e capacidade de pagamento do empreendimento a ser financiado.

Os limites de faturamento anual são os mesmos do PNMPO, R\$120 mil, sendo mais uma política pública em prol dos empreendedores formais e informais.

9- Quais as Instituições Financeiras que operam o Microcrédito?

As principais instituições financeiras que operam microcrédito são a Caixa Econômica Federal, o Banco do Nordeste, o Banco do Brasil e o Santander. Estadualmente alguns Bancos de Desenvolvimento Estaduais também operam o microcrédito, a exemplo da Desenvolve São Paulo - em São Paulo, AGERio - no Rio de Janeiro e Desenbahia – na Bahia.

Além das instituições financeiras citadas, programas estaduais de microcrédito acontecem em diversos estados, como por exemplo: o programa "Juro Zero" - do governo de Santa Catarina, e "Juro Zero Empreendedor" - do Estado de São Paulo, operado pela Agência de Desenvolvimento Paulista – Desenvolve SP.

10-Quais são as principais características e condições do microcrédito?

É voltado ao financiamento das atividades produtivas dos pequenos empreendedores, evitando financiar o simples consumo.

O valor financiado deve ser compatível com as necessidades do negócio e sua capacidade de pagamento.

Exige garantias mais simples e de acordo com as condições dos pequenos empreendimentos. Dessa forma, solicitações de garantias reais (patrimônio) são raras, mas existem. As formas mais praticadas são o aval solidário e o individual.

Possui prazos de pagamento normalmente curtos e sempre ligados à finalidade do financiamento e à velocidade de giro das atividades empresariais.

Tem um processo ágil, pois se busca permitir que o cliente aproveite a oportunidade de negócio. É importante ressaltar que os prazos para liberação dos recursos variam de instituição para instituição operadora.

Reduz as exigências de documentos e de outras burocracias, agilizando a análise, aprovação e liberação dos recursos.

Possui, normalmente, a figura do agente de crédito, que visita o empreendedor, analisa a proposta, libera o microcrédito e presta assessoria empresarial, facilitando assim os processos de renovação e ampliação dos recursos.

11-O que o empreendedor deve levar em conta antes de solicitar o microcrédito?

Crédito viabiliza oportunidades, não as cria.

Empréstimo tomado é sempre uma dívida. Precisa ser pago e, se isso não acontecer no prazo certo, a dívida aumenta e torna-se um problema.

Na abertura de um negócio, deve ser sempre aplicada uma parcela substancial de recursos próprios. Um empréstimo deve ser sempre aplicado na finalidade registrada para obtê-lo: giro, investimento ou giro associado a investimento (misto).

A renegociação de empréstimo deve levar sempre em conta melhores condições de pagamento que o contrato anterior.

A contabilidade pessoal deve ser separada da contabilidade da empresa. Isso dará uma noção clara da capacidade de pagamento de cada um.

Muitas vezes a necessidade de capital de giro decorre de má gestão e/ou do descasamento entre contas a pagar e a receber, também por questões de planejamento, eventualidades da macro ou microeconomia ou outros fatores. Alternativas para minimizar as questões de capital de giro podem estar em uma melhor gestão dos estoques e fluxo de caixa.

Atenção para as reciprocidades exigidas pelos operadores de microcrédito, como a compra de seguros, títulos de capitalização, além de outras. Se aceitas, devem ser consideradas como custo.

Verifique as vantagens de tomar emprestado dinheiro em um agente e só o faça quando estiver seguro de que a empresa, ou o negócio, terá condições de pagá-lo.

Verifique se o financiamento é condição imprescindível para o sucesso do seu negócio.

Não esqueça que obter um financiamento para cobrir outro, tem levado empresas a contraírem dívidas crescentes e difíceis de serem quitadas.

Não utilize o crédito como meio de cobrir prejuízos operacionais permanentes do seu negócio. O crédito deve ser utilizado para expansão e fortalecimento do negócio ou para capital de giro, quando necessário.

Lembre-se, nem sempre um financiamento é a melhor solução, principalmente se não for precedido de um bom estudo a respeito. A necessidade de recurso financeiro advém de diversas causas. Se as razões do desequilíbrio financeiro não forem sanadas o empréstimo em um futuro próximo aumentará a instabilidade do negócio.

Antes de tomar crédito, o SEBRAE sugere que o empreendedor avalie bem de fato essa necessidade.

12-Quais são os critérios para o tomador de microcrédito se beneficiar dos empréstimos subsidiados a "Juros Zero"?

Normalmente os critérios para que o tomador de microcrédito se beneficie dos financiamentos com "Juros Zero" são os de adimplência nas parcelas de sua dívida.

Mais especificamente alguns programas de “juros zero” a dívida do mutuário é calculada com os juros normal do empréstimo e caso o pagamento ocorra no dia do vencimento o desconto dos juros é concedido pelo agente recebedor. Ocorrendo o atraso apenas de uma parcela, essa atrasada será paga com juros, no entanto o direito ao subsídio dos juros permanece para as demais.

Sendo assim normalmente os governos estaduais subsidiam os juros dos empréstimos dos pequenos empreendedores que são adimplentes com os compromissos assumidos com pela sua microempresa.

13- Quais são os critérios para a concessão de microcrédito normalmente utilizada pelas instituições operadoras microcrédito para a concessão de financiamentos ou empréstimos?

São seis os critérios na análise do crédito:

Caráter: O caráter está atrelado à índole do tomador do empréstimo e sua predisposição em pagar o financiamento contraído. De forma objetiva e com base nesses registros, os operadores de microcrédito podem verificar se o proponente correspondeu às expectativas previstas anteriormente, se, como e quando efetuou o pagamento das obrigações pactuadas. Também consultam se o cliente está inscrito em órgãos de restrição ao crédito (Serasa, SPC, Cadin), cartórios ou se existe ações judiciais contra a empresa e/ou sócios.

Capacidade: Consiste na capacidade do requerente de ressarcir o microcrédito pleiteado, tendo em vista o quanto a microempresa suporta de endividamento. O empreendedor deve comprovar ao operador de microcrédito que seu empreendimento tem capacidade de gerar renda para arcar com os compromissos assumidos.

Capital: Representa a potencialidade financeira do proponente do crédito, refletida por sua posição patrimonial. Nesse item é analisado se o recurso que o microempreendedor pretende obter o seu patrimônio é compatível com a dívida.

Colateral: Consiste no somatório de ativos que o proponente tem disponíveis para oferecer em garantia ao empréstimo. Assim, quanto maior for o montante e qualidade dos ativos disponibilizados, maior se torna a possibilidade do operador de microcrédito reaver os recursos emprestados, caso o proponente do crédito não honre suas obrigações. Todas as formas de garantia, sejam elas pessoais ou reais, devem ser levadas em consideração na análise deste item.

Condições: Dentro do atual e imprevisível cenário econômico empresarial são diversas as variáveis que afetam os microempreendedor, também em relação a transações de crédito. Condições econômicas e empresariais gerais, assim como circunstâncias especiais, devem ser consideradas ao se avaliar as especificidades do microcrédito.

Coletivo: Considera-se, para efeito da análise de risco do empreendimento, o seu grau de inserção e integração em um coletivo de clientes, de empresas do tipo cadeia ou aglomeração produtiva, organizado ou não como Arranjo Produtivo Local (APL). Os operadores de microcrédito já começam a perceber essas microempresas com menor diferencial de risco, alterando seus parâmetros de avaliação, reduzindo as exigências, simplificando processos e consequentemente os custos diretos e indiretos de acesso.

14-Quais são principais garantias, colaterais exigidas pelas instituições operadoras microcrédito para a concessão de financiamentos ou empréstimos?

O critério para a exigência de colaterais, garantias pode variar conforme os operadores de microcrédito.

O microcrédito exige garantias mais simples e de acordo com as condições dos pequenos empreendimentos.

Dessa forma, solicitações de garantias reais (patrimônio) são raras, mas existem. As formas mais praticadas são o aval solidário e o individual.

Existem alguns fundos de avais que podem ser utilizados para a garantia do microcrédito. Um exemplo dos fundos de avais disponíveis é o FAMPE – Fundo de Aval para Micro e pequenas Empresas que além pode avalizar o MEI, Micro e Pequenas Empresas, também algumas SGC – Sociedades Garantidoras de Crédito que ambos viabilizam a concessão do microcrédito.

15-Como funciona a modalidade de Aval Cruzado?

Esta modalidade serve para atender a um grupo de mais de três pessoas que atuam, de preferência, na mesma atividade, ou naquelas em que uma dependa da outra, se conheçam mutuamente e com residência nas proximidades. Nessa modalidade de aval, é necessário também que o empreendimento possua condições propícias para garantir o pagamento das parcelas referentes ao seu crédito, bem como manter saldo suficiente para cobrir a parcela do empreendedor por ele avalizado, se for o caso.

16-O empreendedor pode acessar o microcrédito como Pessoa Física e Jurídica?

Sim.

Apesar das vantagens de acessar crédito como pessoa jurídica alguns operadores de microcrédito concedem empréstimos para pessoas físicas.

17-Quais as vantagens do empreendedor acessar o microcrédito como Pessoa Jurídica?

Usualmente as taxas de juros, taxas de concessão de crédito são menores para as pessoas jurídicas. Condições especiais de prazos são ofertadas para pessoas jurídicas. As finanças individuais e do negócio necessariamente precisam ser separadas. A sustentabilidade de qualquer empreendimento é apresentada quando suas finanças são apuradas separadamente das finanças do empresário.

18-Quais as documentações normalmente exigidas pelos operadores de microcrédito para a concessão do crédito?

O critério para solicitação da documentação para a concessão do microcrédito é particular de cada instituição operadora. Normalmente são solicitados:

- Carteira de Identidade, CPF e comprovante de residência do Tomador e cônjuge;
- CNPJ e Estatuto Social para pequenas empresas limitada;
- CNPJ e Declaração de Empresa Individual para Empresário individual;
- CNPJ e Declaração de Microempreendedor Individual para MEI;
- Carteira de Identidade, CPF, Comprovante de Residência e Comprovante de Renda do Avalista e cônjuge;
- Certificado de Propriedade de Veículo para Garantia Real Veículo;
- Nota Fiscal de Propriedade de Máquinas e Equipamentos para Garantia Real.

19-Quais os setores normalmente atendidos pelas linhas de microcrédito?

O microcrédito possui linhas de crédito que podem atender o agronegócio, comércio e serviço, indústria, informática, infraestrutura, microcrédito giro e misto, turismo, etc. O microcrédito pode fornecer recursos para os diversos setores apoiando capital de giro, investimentos, tecnologia e inovação ou financiamentos com características mistas.

20-Qual a destinação normal das linhas de crédito que usualmente são ofertadas pelos operadores de microcrédito produtivo orientado MPO?

O microcrédito produtivo orientado tem diversas destinações. Investimento fixo, capital de giro puro, investimento fixo com capital de giro agregado, inovação e tecnologia.

A destinação do microcrédito é muito ampla e segue a premissa básica que a destinação do recurso do MPO deve ser para a geração de renda e emprego, não devendo ser utilizado para crédito direto ao consumo, além do limite de faturamento da microempresa de R\$ 120.000,00.

Dentro das diversas destinações a compra de máquinas, ampliação de área fabril, recursos para compra de mercadorias, compra de computadores, programas de computador para melhor gestão de seus negócios são possíveis.

GLOSSÁRIO

- 1- **Mercado Formal** - é o composto por agentes formalizados, ou seja, mercado composto por entes que tem seguem as formalidades da lei. São empresas que atuam no mercado como pessoas jurídicas com CNPJ e optantes por alguma forma de tributação que melhor as convêm.
- 2- **Mercado Informal** - é aquele composto por pessoas naturais. São pessoas físicas que atuam como comerciantes, prestadores de serviços, industriais e não emitem nota fiscal, não possuem CNPJ, reféns da informalidade onde ficam restritas ao mercado que não exige a formalização. Esse mercado não atinge o mercado empresarial que necessitam de notas fiscais. Os empreendedores que optam em manterem-se na informalidade, além de trabalharem ilegalmente, sujeitos a multas, apreensões de mercadorias e até mesmo fechamento de seu negócio restringem seu crescimento.
- 3- **Bancarização** - é entendido como bancarização o acesso popular ao sistema financeiro. É a facilitação do crédito e a utilização dos serviços financeiros pelas faixas da população menos favorecidas financeiramente.
- 4- **Empréstimo** - é a concessão do crédito para tomadores sem destinação do recurso no ato da concessão do crédito. Exemplo seria de um Capital de Giro no qual o tomador do crédito necessita do recurso para cobrir as despesas de sua empresa seja com pessoal, fornecedores, aluguel, etc. A destinação do recurso será definida após a aquisição do recurso.
- 5- **Financiamento** - é a concessão do crédito no qual destinação do recurso do recurso é predefinida antes da concessão do crédito. Exemplo é o crédito rural custeio que o recurso é destinado para a aquisição de insumos para manutenção de uma lavoura.
- 6- **Seguros inclusivos** - seguros inclusivos são os seguros destinados ao segmento popular de mais baixa renda, mais vulnerável financeiramente a riscos. Anteriormente era definido como seguros populares.
- 7- **Previdência** - é uma modalidade financeira oferecida pelas instituições financeiras que oferecem ao investidor oportunidade de acumular recursos em uma fase anterior que no futuro esse investidor poderá usufruir do recurso acumulado e seus rendimentos. Além da análise da disponibilidade do recurso para a aplicação mensal, previsão do tempo de investimento, as questões tributárias devem fazer parte de nosso planejamento. Essa variável interferirá anualmente no imposto de renda recolhido e também no momento do resgate da previdência.
- 8- **FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador** - é um fundo especial, de natureza contábil-financeira, vinculado ao Ministério do Trabalho e Emprego - MTE, destinado ao custeio do Programa do Seguro-Desemprego, do Abono Salarial e ao financiamento de Programas de Desenvolvimento Econômico. Esse fundo disponibiliza recursos para diversas fontes de financiamento que interferem na geração de emprego e renda para o trabalhador.
- 9- **Patrimônio** - é a soma dos bens, diretos, deveres e obrigações de uma pessoa física ou jurídica. Patrimônio é entendido popularmente como apenas a parte dos bens e direitos.
- 10- **Ativo** - é uma parte do patrimônio onde registramos os bens e direitos de alguma pessoa. O ativo popularmente é confundido como patrimônio.
- 11- **Órgãos de Restrição ao Crédito (Serasa, SPC, Cadin)** - os órgãos de restrição ao crédito são entidades que possuem uma base de dados que contêm as pessoas físicas e jurídicas que ficaram inadimplentes em algum momento. Essa inadimplência foi comunicada pelos mais diversos operadores de mercado, comércio, serviços, instituições financeiras e outros. Os Órgãos de restrição ao crédito são consultados alimentados e consultados por quem concede crédito. O crédito pode ser financeiro, no fornecimento de mercadorias, serviços, etc.
- 12- **Arranjo Produtivo Local – APL** - é um conjunto de fatores econômicos, políticos e sociais, localizados em um mesmo território, desenvolvendo atividades econômicas correlatas e que apresentam vínculos de produção, interação, cooperação e aprendizagem. Um exemplo de APL é o de Rio Verde em Goiás onde a agroindústria de aves e suínos têm todos os fatores econômicos, políticos e sociais para se desenvolver.