

Orientação para acesso ao crédito



© 2023. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Paraná - SEBRAE

Todos os direitos reservados.

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei n.0 9.610).

Informações e contato:

SEBRAE Paraná
Rua Caeté, 150 - Prado Velho
CEP 80220-300 - Curitiba - PR
Internet: www.sebraepr.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo

Ercílio Santinoni

Diretoria Executiva

Vitor Roberto Tioqueta
César Reinaldo Rissete
José Gava Neto

Unidade de Ambiente e Negócios Empresariais

Luiz Marcelo Padilha

Unidade de Ambiente e Relacionamento

Vânia Paula Cruz

Gestora Estadual Canal de Atendimento Sala do Empreendedor

Carla Selva Rodrigues dos Santos

Unidade de Gestão e Inovação de Produtos

Joana D'Arc Julia de Melo

Analista Técnica do Desenvolvimento

Hellenn Rosy Stadler Dalan Frasson

Elaboração do conteúdo ou conteudista

Bernardete Silveira Martins
Flavio Locatelli Junior

Revisão e atualização do conteúdo

Amberson Bezerra da Silva
Rogério Borges Schwanck

Editoração e Revisão de Texto

Ceolin & Lima Serviços Ltda.

sumário

Introdução.....	5
O que é crédito?	6
1º passo: planejar e organizar as finanças da empresa	7
2º passo: ter relacionamento com as instituições financeiras.....	12
3º passo: Conhecer as condições estabelecidas pelo sistema financeiro nacional para a concessão de crédito ...	14
4º passo: Formalizar a melhor alternativa de crédito para sua empresa	20
Modalidades de financiamentos	23
Bibliografia	33



Palavra da Diretoria

Há mais de 50 anos, o Sebrae está ao lado de quem empreende e trabalha para fortalecer a micro e pequena empresa. Estamos presentes nos 399 municípios paranaenses, com serviços, produtos, parcerias e projetos que impactam a criação de um ambiente de negócios cada vez mais sustentável e favorável.

Estamos disponíveis por canais presenciais e digitais para quem já empreende ou deseja abrir um negócio, formalizar e crescer no mercado. E, neste sentido, uma das maneiras mais acessíveis para quem deseja ter uma empresa, começa pela figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI), criada em 2008 para tirar da informalidade profissionais autônomos e pequenos empreendedores.

Quem se formaliza como MEI passa a ter um CNPJ próprio, ganha a possibilidade de emitir notas fiscais e de ter acesso aos benefícios da Previdência Social, além da alternativa de contratação de um funcionário. Passa a ser uma empresa, o que compreende novos desafios e prerrogativas para seguir e crescer no mercado, independentemente do segmento no qual deseja investir.

Para ajudar quem tem o sonho de montar o próprio negócio, mas não sabe por onde começar, ou mesmo quem já está no mercado como MEI, o Sebrae/PR realiza um atendimento dedicado e gratuito em todo estado, promovendo a inovação, a gestão e a competitividade.

Nesta publicação, uma da série de sete cartilhas que abordam pontos fundamentais e informações que vão da abertura, vantagens, deveres, alteração de porte, acesso ao crédito até as declarações anuais obrigatórias para quem é MEI, reunimos conteúdo para serem um guia e ajudar no negócio.

Os desafios de empreender ainda são muitos e, por isso, é necessário para os empreendedores buscarem capacitação e apoio no momento de criar o seu negócio, bem como quando desejarem expandir.

O Sebrae está sempre pronto para atender e ajudar quem empreende.

Boa leitura e contem conosco!



Introdução

No dia a dia das atividades do empreendedor nem sempre as coisas se encaixam perfeitamente, e pode haver momentos de sobra ou de falta de dinheiro.

Quando sobra, tudo é mais fácil, pode-se aplicar o dinheiro e esperar a melhor hora para utilizá-lo. Porém, quando falta, geralmente há a necessidade de crédito.

Para manter a atividade empresarial saudável e sustentável, ou em crescimento, é importante planejar como vai ser a questão financeira. Várias decisões importantes de um empreendedor dependem de recursos financeiros. A conquista de crédito depende, acima de tudo, da boa gestão do negócio e dos fundamentos da decisão de investir. Por isso, antes de formalizar o pedido de financiamento identifique se este é o melhor momento de investir, qual a opção mais viável de investimento e como ocorre o processo de financiamento. Estas informações trarão mais segurança e facilidade no momento que estiver buscando o crédito.

Seja qual for o motivo, se você pretende investir no crescimento do seu empreendimento com recursos de instituições financeiras, enquanto empreendedor, precisará conhecer o mercado financeiro de crédito e adotar as medidas para acessá-lo com segurança.

O objetivo desta publicação é contribuir para que você possa conhecer um pouco mais e se preparar para acessar e utilizar o crédito de forma compatível com a real necessidade de seu negócio, assim como possa obter o melhor resultado possível desta operação.

Boa leitura!



O que é crédito?



A palavra crédito deriva de um vocábulo latino “*credere*”, que significa crer, confiar, acreditar ou, ainda, substantivo *creditum*, o qual significa literalmente “confiança”.

Crédito é a forma de obter recursos destinados a algum empreendimento ou atender a alguma necessidade, em troca de uma promessa de pagamento, aceitando que o vencimento seja posterior ao da transação realizada.

Ninguém confia em um desconhecido, em uma pessoa que acabou de conhecer ou com poucas informações disponíveis. Para que confiemos nas pessoas, físicas ou jurídicas, precisamos conhecê-las.

E para conhecê-las, precisamos basicamente de duas coisas: tempo e informação.

Vamos ver a seguir o que estes dois fatores significam!

PASSO A PASSO PARA ACESSAR CRÉDITO



Vamos conhecer cada um dos passos?

1º passo: planejar e organizar as finanças da empresa

Conforme vimos, crédito é uma relação de confiança baseada no tempo (relacionamento) e informação.

Desta forma, planejar, registrar e analisar as informações financeiras de seu negócio são fatores fundamentais para o bom relacionamento com as instituições financeiras e obtenção de crédito.



O que é Planejar?

É decidir antecipadamente o que fazer, quando fazer e como fazer, escolhendo sempre a melhor alternativa para atingir o resultado desejado

Planejar e Organizar antes de endividar-se?

Isso mesmo!

A decisão de investir e financiar o crescimento da sua empresa deve estar baseada em informações, planejamento e controles financeiros precisos, que lhe darão a certeza de que os recursos a serem buscados serão utilizados para alavancar o negócio.

Será que terei caixa para pagar as contas e assumir mais um compromisso?

É por meio do fluxo de caixa que é apurada a capacidade de pagamento da empresa, informação fundamental para a tomada de decisão em relação ao ato de contrair empréstimos ou não.





O fluxo de caixa é um instrumento utilizado para administrar o caixa da empresa em período determinado de tempo. Nele são lançadas as entradas e saídas de recursos financeiros, permitindo acompanhar o comportamento do saldo de caixa do negócio no curto prazo.

E o lucro?

O Demonstrativo de Resultado é um instrumento, que mostra o resultado (lucro ou prejuízo) de seu negócio em um determinado período.

Trata-se de um resumo ordenado das receitas e despesas da empresa, apresentadas de forma dedutiva, ou seja, das receitas subtraem-se as despesas para indicar o resultado final.

O lucro é a forma mais legítima de capitalizar sua empresa e gerar recursos para novos investimentos.

Controlar e Gerenciar

Veja outras ferramentas que podem ser utilizadas na gestão financeira de sua empresa:

- Controle do estoque;
- Controle de contas a pagar e a receber;
- Controle de vendas;
- Controle de compras;
- Controle de custos e despesas;
- Controle de caixa;
- Controle de movimento bancário.;

Vamos lá!

Conheça um pouco mais destes instrumentos.

Gestão financeira

Caixa

Controles Financeiros Essenciais

- Registro da movimentação de caixa
- Controle de movimentação bancária
- Controle de contas a receber/pagar
- Fluxo de caixa
- Controle de estoques

Lucro

Apuração de Resultados

- Receitas x custos
- Custos variáveis
- Margem de contribuição
- Custos fixos
- Lucro ou prejuízo
- Estratégias para aumentar o lucro
- Tomada de decisões

Patrimônio

Estrutura Patrimonial

- Enriquecimento x empobrecimento
- Capital de giro
- Tendência de crescimento
- Endividamento
- Rentabilidade

Este é o tripé da Gestão Financeira, com a utilização destas ferramentas fica mais fácil e seguro tomar as melhores decisões para seu negócio.



Veja o caminho do dinheiro na empresa:



Receitas (R)



Receitas: soma das vendas à vista e a prazo que a empresa realizou no período.

Custos Variáveis: São aqueles gastos que variam na proporção do volume de vendas da empresa, isto é, quando se aumentam as vendas, aumentam-se os custos variáveis na mesma proporção e vice-versa.



$$R - CV = MC$$

$$MC - CF = L/P$$

Margem de contribuição (MC)

Custos Fixos: São os gastos regulares que ocorrem periodicamente em uma empresa e que são necessários para o seu funcionamento administrativo e operacional.



Capacidade de pagamento





Você tem dúvidas sobre como planejar a finanças de sua empresa e implantar os controles financeiros necessários para tomar a melhor decisão de investimentos em sua empresa?

O SEBRAE disponibiliza treinamentos e consultorias para ajudá-lo a implantar uma gestão financeira eficaz na sua empresa, na modalidade presencial ou pela internet. Pesquise no site www.sebraepr.com.br os produtos e serviços que o SEBRAE oferece para você e para sua empresa. Procure um dos pontos de atendimento e capacite-se para ter controle dos recursos financeiros que transitam na empresa. Dessa forma, além de acompanhar de perto o desempenho financeiro do negócio, você passará a tomar decisões empresariais com mais segurança, inclusive a de obter crédito.

Refleta

- 1 Quais controles financeiros utiliza e dos quais extrai informações importantes para a gestão financeira da sua empresa?
- 2 Você se sente seguro para tomar a decisão de endividar-se e obter a melhor alternativa de crédito para o seu negócio?
- 3 Você sabe qual é a capacidade de pagamento da sua empresa para tomar crédito?
- 4 Que medidas pretende adotar para implantar ou aprimorar a gestão do seu empreendimento antes de buscar crédito?



2º passo: ter relacionamento com as instituições financeiras

O principal produto de uma instituição de crédito é o dinheiro. Para emprestá-lo, é preciso conhecer bem o cliente que está solicitando o crédito e formar um conceito sobre ele. Para qualquer empresa obter crédito, é necessário ter ou iniciar relacionamento regular com as instituições financeiras.



Quanto mais tempo de bom relacionamento, maiores são as chances de aprovação do crédito solicitado.

Algumas das atitudes que refletem um bom relacionamento com uma instituição financeira, para a qual a empresa pretende solicitar crédito, são:



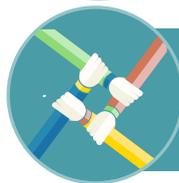
Movimentação da conta-corrente: Fazer a movimentação financeira da empresa utilizando uma conta-corrente empresarial, é a forma de iniciar o relacionamento e para a formação do conceito da empresa junto à instituição financeira.



Pontualidade: Quitar regularmente seus compromissos financeiros com fornecedores e os impostos é uma demonstração de saúde financeira e passa a percepção de que o empresário quitará também pontualmente os empréstimos e financiamentos liberados pela instituição financeira.



Cadastro atualizado: Manter atualizadas as informações financeiras da empresa e dos sócios é importante para que a instituição forme um conceito positivo em relação à empresa.



Reciprocidade: Adquirir produtos e serviços bancários que interessem à sua empresa é encarado pelas instituições financeiras como reciprocidade e melhora a avaliação que é feita da empresa e do empreendedor.

Serviços Financeiros

Os Serviços Financeiros englobam um conjunto de produtos e serviços disponibilizados pelo mercado financeiro para pessoas e empresas, que vai além da oferta de empréstimos e financiamentos.

Estes são alguns serviços disponibilizados pelas instituições:

COBRANÇA BANCÁRIA: Este serviço é para cobrança e recebimento das vendas a prazo efetuadas pelas empresas, por meio de boletos bancários. Esse boleto pode ser preenchido pela empresa credora ou pelo banco, de acordo com negociação feita.

RECEBIMENTO DE VENDAS COM CARTÕES DE DÉBITO E DE CRÉDITO: Modalidade de recebimento das vendas por meio de cartões de débito e de crédito. O valor das vendas é creditado diretamente na conta-corrente da empresa, descontada a taxa de administração. Além da taxa de administração, as empresas também arcam com o aluguel do equipamento eletrônico utilizado para processar as vendas.

CARTÃO EMPRESARIAL: Trata-se de cartão de múltiplas funções (débito e crédito) para pessoas jurídicas. Proporciona facilidade para compra de bens e serviços para as empresas. Funciona exatamente como os cartões para pessoas físicas, permitindo compras parceladas e sem juros. Os limites são negociados diretamente com os bancos.

GERENCIADOR FINANCEIRO ELETRÔNICO: Aplicativo que permite a conexão com o sistema informatizado dos bancos, que proporciona efetuar transações financeiras. Diretamente de seu computador de mesa, notebook, tablets e até aparelho celular, o empresário pode ter acesso aos serviços bancários disponibilizados pelas instituições financeiras, tais como, consulta a saldos e extratos das contas; transferência entre contas, depósito identificado, DOC e TED; pagamentos diversos; aplicações e resgates em investimentos; consulta e liberação de créditos pré-aprovados, pagamento eletrônico de salários; gerenciamento da carteira de cobrança bancária e custódia de cheques.

PIX: É uma solução de pagamento instantâneo criado pelo Banco Central do Brasil (BCB) em novembro de 2020. A solução permite realizar qualquer tipo de pagamento, transações de recebimento ou transferência de dinheiro. O serviço é acessado por meio do internet banking ou app de qualquer instituição financeira e o cadastro é bem fácil e rápido, bastando configurar sua chave PIX.

Embora a utilização do serviço seja gratuito para pessoas físicas, a cobrança de taxa para pessoas jurídicas poderá acontecer ou ter sua isenção de acordo a política da instituição financeira que o empresário possui relacionamento!

Os bancos disponibilizam suporte técnico para orientar e facilitar a utilização do gerenciador financeiro.

Dica

Procure mais informações sobre os serviços financeiros disponibilizados pela instituição financeira com a qual tem relacionamento e aproveite!

3º passo: Conhecer as condições estabelecidas pelo sistema financeiro nacional para a concessão de crédito

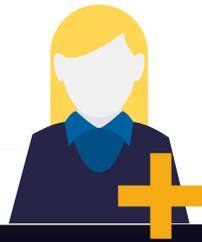
Neste passo você verá quais os requisitos necessários para acessar crédito e como é feita a análise de crédito.

ANÁLISE DE CRÉDITO

- É o momento no qual a instituição financeira irá avaliar o potencial de retorno do tomador do crédito, bem como, os riscos inerentes à concessão. Através da Análise de Crédito será possível identificar se o cliente possui idoneidade e capacidade financeira suficiente para amortizar a dívida que pretende contrair.

REQUISITOS PARA TOMAR CRÉDITO

- Possuir cadastro sem restrições;
- Manter bom relacionamento com a instituição financeira;
- Disponibilizar informações contábeis e gerenciais confiáveis;
- Obter limite de crédito;
- Oferecer garantias.



CADASTRO POSITIVO

- Manter um cadastro limpo de ocorrências negativas é um dos pré requisitos para acessar crédito no Sistema Financeiro.
- Se você ou a sua empresa possuírem dívidas não pagas junto aos bancos, aos fornecedores ou ao fisco municipal, estadual ou federal, tal fato gera o registro de ocorrências cadastrais negativas nos sistemas de proteção ao crédito e, em relação aos bancos, no sistema de informação do Banco Central, que é acessado por todas as instituições de crédito.
- Neste caso, você deve primeiro quitar ou renegociar as dívidas pendentes para só então solicitar financiamento, uma vez que o cadastro negativo normalmente impede a obtenção de crédito.

Lembre-se

Manter um cadastro limpo de ocorrências negativas é um dos pré-requisitos para acessar créditos no Sistema Financeiro.

.....

Consulte gratuitamente:

Serasa, Boa Vista e a Quod:

<https://www.serasaconsumidor.com.br/score>

<https://www.consumidorpositivo.com.br/consulta-cpf-gratis>

<https://consumidor.quod.com.br/>



Conheça algumas das fontes de informações cadastrais:

Sistema de Informação de Crédito do Banco Central:

Central de Risco do Banco Central, disponibiliza informações detalhadas sobre o histórico de crédito de um determinado cliente para toda a rede bancária.

Cadastro de Emitentes de Cheques sem Fundos – CCF:

Relação de pessoas físicas e jurídicas que tenham emitido cheques sem provisão de fundos, e que tenham sido devolvidos por duas vezes, por insuficiência de saldo. Esse cadastro é disponibilizado para consulta a toda a rede bancária e enseja o bloqueio, suspensão ou renovação de qualquer crédito do cliente.

Cadastro Nacional de Devedores de Instituições Federais – CADIN:

Relação das empresas e pessoas que estão com dívida em aberto junto às instituições federais, autarquias ou sociedades de economia mista e à Receita Federal. Principalmente nos bancos federais esse tipo de ocorrência é impedimento absoluto para obtenção de novos créditos.

Títulos Protestados:

Duplicatas e outros títulos que representam transações comerciais não pagos podem ensejar protesto dos títulos, ensejando a negativação do devedor para efeito de liberação de crédito no mercado financeiro.

Dívidas Fiscais:

Dívidas junto aos diversos órgãos públicos nas instâncias municipal, estadual e federal, são também bloqueadoras de créditos nas instituições financeiras, portanto aqueles que pretendem obter crédito no Sistema Financeiro Nacional deverão estar com seus impostos e taxas quitados ou renegociados.

O que é Registrato?

O Registrato – Extrato do Registro de Informações no Banco Central – é um sistema que fornece ao cidadão, gratuitamente, relatórios com informações pessoais, disponíveis em dois cadastros do Banco Central:

Cadastro de Clientes do Sistema Financeiro (CCS):

Mostra o nome de todos os bancos com os quais o cliente possui relacionamento, como conta corrente e poupança.

Sistema de Informações de Crédito (SCR):

Contém informações sobre o conjunto dos empréstimos, financiamentos e outras modalidades de crédito do cliente, acima de R\$ 200,00.

Como acessar?

O Registrato está disponível no site do Banco Central do Brasil, na área Perfil Cidadão, no link relativo a Cadastros, Sistemas e Certidão Negativa. O endereço eletrônico é:
<http://www.bcb.gov.br/?REGISTRATO>

Qual a documentação que devo providenciar?

Os documentos normalmente solicitados pelos bancos para atribuir limite de crédito para as empresas são:

Pessoa Jurídica

- CNPJ;
- Contrato Social e alterações contratuais;
- Documentos de propriedade de bens móveis e imóveis da empresa;
- Declaração do faturamento dos últimos 12 meses ou projeção de faturamento;
- Demonstrativos Contábeis (Balanço Patrimonial e DRE dos três últimos exercícios, se houver).

Pessoa Física

- CPF;
- Documento de Identidade;
- Comprovante de Residência;
- Certidão de Casamento;
- Comprovante de rendimento;
- Documentos de propriedade de bens móveis e imóveis dos sócios.

Limite de Crédito – O que é e como obter?

Em qualquer instituição financeira, o primeiro passo para obter crédito é a determinação do limite de crédito da empresa. O limite de crédito é o valor máximo de crédito que a instituição se dispõe a liberar para a empresa.

O valor do limite de crédito é calculado e periodicamente atualizado com base nas informações cadastrais e financeiras da empresa e dos sócios, pelo histórico de relacionamento com a empresa e também com base em aspectos técnicos de análise, como o cenário econômico, ramo de atividade, tempo de mercado, etc. Quanto mais fiéis à realidade forem as informações repassadas pelos empresários, mais adequado será o limite de crédito.

Os Cs do Crédito

É bastante comum, as instituições do mercado financeiro, ao realizar suas análises, classificar os chamados Cs do Crédito, que se baseiam em metodologias objetivas e subjetivas. São eles:



CARÁTER:

São informações referentes à índole, idoneidade e reputação do cliente.



CAPACIDADE:

Este “C” deve fornecer informações que possibilitem avaliar se as receitas e despesas permitem o cumprimento das obrigações a serem assumidas.



CAPITAL:

Informações referentes à estrutura de capital, endividamento, liquidez, lucratividade e outros índices financeiros obtidos por meio dos demonstrativos financeiros do cliente.



COLATERAL:

É a capacidade da empresa ou dos sócios em oferecer garantias ao empréstimo.



CONDIÇÕES:

Informações referentes à capacidade dos administradores de se adaptarem a situações conjunturais, ter agilidade e flexibilidade de adaptar-se e criar mecanismos de defesa.



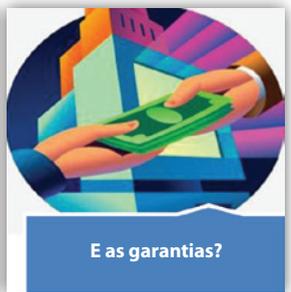
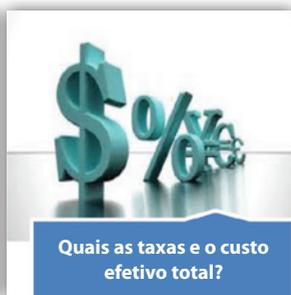
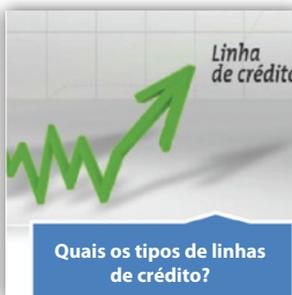
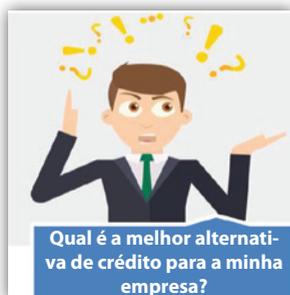
COLETIVO:

São informações da situação de outras empresas situadas num mesmo grupo econômico e como poderão afetar a empresa em estudo.

4º passo: Formalizar a melhor alternativa de crédito para sua empresa

Com as finanças organizadas, preparado para manter um relacionamento com as instituições financeiras que apoiam os pequenos negócios e com mais informações sobre as regras do Sistema Financeiro Nacional, agora você pode se preparar para formalizar a melhor alternativa de crédito para sua empresa.

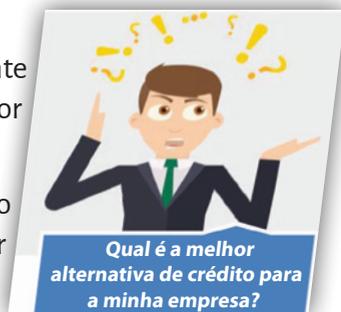
Ainda tem dúvidas?



Ao responder estas questões você certamente estará mais preparado para negociar a melhor alternativa para a sua empresa.

O sistema financeiro oferece um diversificado conjunto de linhas de crédito, que pode ser acessado pelos seus clientes.

No entanto, antes de solicitar um financiamento:



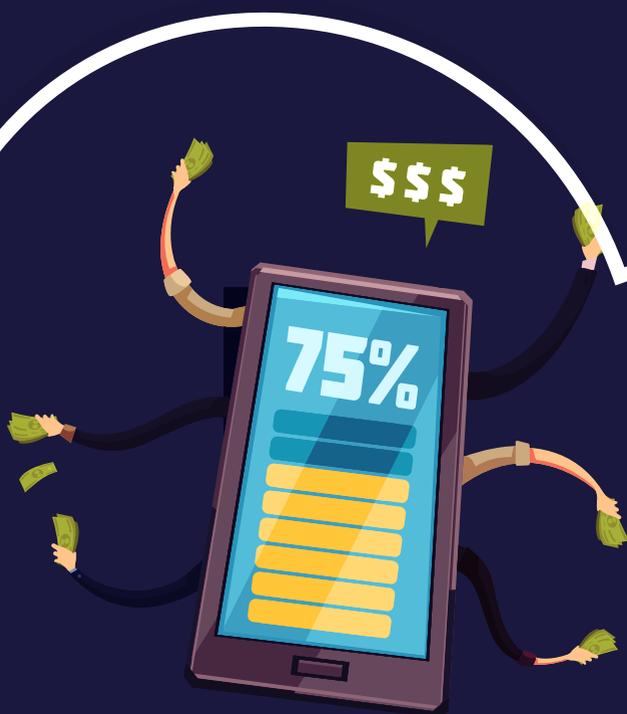
<p>Planeje bem o investimento que pretende fazer em sua empresa, principalmente se for necessário obter crédito para viabilizá-lo. Dessa forma, você terá mais segurança para ir adiante.</p>	<p>Verifique se você tem outras fontes de recursos além de empréstimos e financiamentos.</p>
<p>Endivide-se na medida exata da sua necessidade, apurando quanto você precisará para alavancar os negócios da empresa. Não pegue dinheiro emprestado só porque ele está disponível. Lembre-se de que crédito tomado se transforma em dívida, que, pela incidência da taxa de juros, pode aumentar suas despesas financeiras.</p>	<p>Planeje a sua capacidade de pagamento do financiamento. Seja realista na hora de endividar-se, tendo segurança quanto à condição financeira atual e após obter o crédito.</p>
<p>Não deixe para a última hora as providências para obter crédito. Mantenha seu cadastro e limite de crédito atualizados, para formalizar as operações de financiamento no tempo e na medida certa para o seu empreendimento.</p>	<p>O principal papel dos bancos é fornecer dinheiro para os seus clientes. Disponibilize as garantias pessoais solicitadas e, se for necessário, utilize garantias reais ou complementares, entendendo que, por ser o dinheiro uma “mercadoria” escassa e valiosa, os bancos exigem garantias que darão mais segurança à sua decisão sobre a liberação de créditos.</p>

Assim como você deve fazer com seus fornecedores, negocie com os representantes das instituições financeiras, buscando as melhores condições para fechamento das operações de crédito.

Procure conhecer as opções e condições dos serviços financeiros e analise qual deles atende às suas reais necessidades.

Verifique atentamente quais são as tarifas e tributos cobrados, evitando transtornos futuros.

Um crédito deve ser sempre utilizado na finalidade para a qual foi obtido: capital de giro, investimento fixo ou misto.



Modalidades de financiamentos

Conheça um pouco sobre cada tipo de empréstimo e confira qual é o mais adequado para o seu negócio:

Capital de Giro

Destina-se à compra de mercadorias, reposição de estoques, despesas administrativas, entre outros. Ou seja, para o giro operacional das empresas.

- Taxa de juros pré-fixada;
- Financiamentos de curto prazo e sem carência;
- Possibilidade de garantias por meio do próprio sócio.

Investimento Fixo

Destina-se à aquisição de máquinas, equipamentos de obras civis indispensáveis à implantação, à modernização, à expansão e à melhoria do processo produtivo.

Investimento Misto

Trata-se do capital de giro associado ao investimento. Por exemplo, a empresa financiou uma máquina e poderá necessitar de capital de giro para a matéria-prima.

- Taxa de juros pós-fixada.
- Financiamento de longo prazo e com carência.
- Exigência de garantias reais, como bens e imóveis.
- Exigência de recursos próprios.





CARTÃO BNDES

www.cartaobndes.gov.br

Quem pode obter o cartão?

MEI e MPME com faturamento bruto anual de até R\$ 90 milhões:

- Sediados no país, de controle nacional;
- Que exerçam atividade econômica compatível com as Políticas Operacionais e de Crédito do BNDES;
- Que estejam em dia com o INSS, FGTS, RAIS e tributos federais.

Obs.: Ressalta-se que, quando a empresa fizer parte de grupo econômico, o faturamento bruto anual total do grupo também não poderá exceder a cifra permitida.

Quem pode ser fornecedor do cartão?

Empresas fabricantes de bens novos com índice de nacionalização de, no mínimo, 60% em valor e peso, e de insumos de setores autorizados pelo BNDES, incluindo embalagens prontas, além de peças, partes e componentes nacionais utilizados na industrialização, modernização e manutenção de máquinas e equipamentos credenciáveis no site do Cartão BNDES; equipamentos de informática e automação industrial.

O Cartão BNDES é uma linha de crédito que possibilita o financiamento de mais de 220 mil produtos e serviços disponíveis no Portal de Operações do Cartão BNDES.

O mesmo funciona como um cartão de crédito e é emitido por instituições financeiras credenciadas pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, através de bandeiras de cartão de crédito parceiras.

VANTAGENS

- Limite de crédito pré-aprovado, concedido pelo banco emissor, de até R\$ 1 milhão;
- Financiamento automático em até 48 meses, com o pagamento em prestações fixas e iguais;
- Taxa de juros atrativa.

CUSTOS

- TAC no valor de até 2% do limite de crédito concedido ao portador do cartão;
- Taxa de juros (variação mensal, consultar site).



VENDAS A CARTÃO



Benefícios da aceitação de cartões

1

Eliminam os riscos de inadimplência;

2

Aumentam a eficiência dos controles de contas a receber;

3

Atendem as necessidades dos clientes, especialmente pela segurança e comodidade;

4

Evitam perdas com assaltos, fraudes com cheques e manuseios de valores;

5

Ampliam as possibilidades de recebimento e podem expandir significativamente os seus negócios;

6

Se adequam aos negócios que exigem mobilidade, como é o caso do sistema delivery (pizzarias, farmácias e floricultura), taxistas, vendedores autônomos e outros;

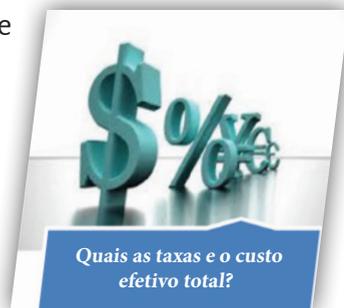
7

Os valores de venda parcelada e em débitos pré-datados podem ser antecipados no banco ou credenciadora e servir de garantia em financiamento de capital de giro junto ao banco. Fique atento e compare as taxas.



Os elementos básicos de uma operação de crédito são:

- Valor do empréstimo ou financiamento
- Prestações
- Prazos
- Encargos financeiros
- Garantias



Esses componentes apresentam alguma variação dependendo do tipo de crédito: recurso para capital de giro ou financiamento de investimento fixo. Vamos detalhá-los a seguir:

Valor do empréstimo ou financiamento

Nas operações de capital de giro, o valor do empréstimo costuma ser o valor solicitado pelo cliente, que vai utilizá-lo para suprir a necessidade.

Nas operações de longo prazo, para aquisição de ativos fixos, o valor financiado nem sempre é de 100% do investimento. De acordo com a linha de crédito e as normas de cada instituição financeira, pode ser solicitada uma contrapartida do cliente, que compreende a parcela de recursos próprios do tomador de crédito a serem investidos no projeto. Esses valores normalmente variam de 10% a 30% do total financiado, de acordo com a linha de crédito e a instituição.

Prestações

Normalmente mensais, as prestações são as parcelas pagas periodicamente às instituições de crédito, compostas de juros e amortização do capital, que quitam o crédito ao final do prazo estipulado.



Prazo total

Prazo máximo estabelecido em uma linha de crédito. É um dos fatores determinantes do valor das prestações e montante a ser pago. Deve ser compatível com a capacidade de pagamento da empresa e seu ciclo financeiro.

Prazo de Carência

Período inicial de uma operação de crédito em que o tomador não amortiza o capital. A carência pode ser relativa (durante o período de carência são cobrados somente os juros) ou absoluta (não é cobrado nenhum valor a título de juros ou amortização e estes valores são diluídos nas prestações futuras). Ele tem base no tempo previsto para que o empreendimento passe a gerar receitas suficientes para amortizar o financiamento.

Encargos Financeiros

Nas operações de longo prazo para financiamento de investimento fixo são representados por taxas normalmente expressas na forma percentual e ao ano, que costumam ser formadas por um indexador (TJLP, TR, IGP, IPCA, etc.) e pela taxa de juros propriamente dita.

Para operações de empréstimo de curto prazo para capital de giro os encargos financeiros são normalmente expressos na forma de uma taxa de juros percentual mensal, que embute os custos e despesas operacionais da instituição financeira e seu ganho.

Custo Efetivo Total de Crédito

Os bancos são obrigados a informar todas as despesas das operações de crédito e financiamento. O chamado Custo Efetivo Total (CET) engloba taxas, tributos, juros, seguros e despesas incidentes na transação e deverá ser expresso sob a forma de percentual anual.

Essa medida possibilita ao empreendedor conhecer o custo real do crédito obtido junto às instituições financeiras e facilita a comparação de preços entre os produtos oferecidos pelos bancos.

Nas operações de crédito e financiamento podem ser cobrados o Imposto Sobre Operações Financeiras (IOF), tarifas de cadastro e despesas com cartórios e seguros.

Linhas de capital de giro: modalidade de crédito livre sem a necessidade de comprovação de finalidade.

Linhas de Investimento Fixo ou Misto: modalidade de crédito, exclusiva para compra máquinas, equipamentos, construção e reformas. Há necessidade de comprovação da aquisição através de nota fiscal.



OPÇÕES PARA OBTENÇÃO DE FINANCIAMENTOS

O Brasil é reconhecido por ter atualmente instituições financeiras bastante sólidas e que trazem segurança e confiabilidade para seus clientes. As instituições com as quais você pode se relacionar são, basicamente:

- **Bancos de Desenvolvimento:** têm como objetivo principal suprir recursos necessários de médio e longo prazo, em programas e projetos que visem à promoção do desenvolvimento econômico e social.

www.fomento.pr.gov.br

www.brde.com.br

www.bndes.gov.br



- **Bancos Públicos:** são aqueles controlados pelo Governo. Entre eles destacam-se o Banco do Brasil (BB) e a Caixa Econômica Federal (CEF).

www.bb.com.br

www.cef.com.br

- **Bancos privados:** oferecem soluções financeiras, de acordo com o porte e a necessidade das empresas, sendo as condições dos financiamentos de acordo com as exigências de cada banco.

www.febraban.com.br

- **Cooperativas de Crédito:** são associações autônomas constituídas por pessoas, com o objetivo de prestar serviços bancários aos seus cooperados. Para obter os serviços de uma cooperativa é necessário tornar-se um cooperado. As taxas e as condições de acesso ao crédito e a outros serviços financeiros são, geralmente, bastante atrativas.

www.sicoobpr.com.br

www.sicredi.com.br

www.cresol.com.br

- **FINTECHS:** Mais conhecidos como Bancos Digitais, são startups financeiras que atuam totalmente de forma digital, por meio de aplicativo e Internet Banking. Entre os principais serviços oferecidos por um banco digital está a abertura de conta online 100% gratuita, ausência de taxas para transferências, disponibilidade de linha de crédito, investimentos em CDB, CDI, LCI e até mesmo Cashback.





FAMPE

O FAMPE é o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas que o SEBRAE disponibiliza nos bancos conveniados e tem por objetivo complementar as garantias exigidas por instituições financeiras, para financiar as MPEs. Porém, não substitui totalmente a necessidade de garantias da própria empresa. O FAMPE não é financiamento.

VANTAGENS DO USO DO FAMPE

- Composição da garantia exigida pela instituição financeira;
- Evitar a imobilização de imóveis, por exemplo;
- Custo competitivo X Custos de hipoteca;
- Trâmite ágil e único (instituição financeira);
- Melhor avaliação de crédito do cliente.

\$ TAXA DE CONCESSÃO DE AVAL

TCA: 0,1% x N° de meses (inteiros) x Valor da garantia.

Operações passíveis de enquadramento

- Investimento fixo/com capital de giro associado;
- Capital de giro puro, com prazo fixo de amortização;
- Produção e comercialização de bens destinados ao exterior, na fase pré-embarque;
- Investimentos em desenvolvimento tecnológico e inovação.

Base Legal: Regulamento Operacional do FAMPE vigente e Convênio de Cooperação Técnica e Financeira.

Garantia Complementar de até 80% do Financiamento, limitado a:

MODALIDADE

PORTE	Capital de giro	Inv. fixo & Capital de giro associado	Exportação fase pré-embarque	Desenvolvimento tecnológico & Inovação
MEI	Até R\$ 12,5 mil	Até R\$ 30 mil	Até R\$ 60 mil	Até R\$ 100 mil
ME	Até R\$ 75 mil	Até R\$ 200 mil	Até R\$ 300 mil	Até R\$ 400 mil
EPP	Até R\$ 125 mil	Até R\$ 300 mil	Até R\$ 500 mil	Até R\$ 700 mil

1

Banco financia cliente, podendo utilizar o FAMPE para complementar as garantias oferecidas pela empresa, caso o cliente não as tenha ou seja do interesse do mesmo.

Cliente, no ato da assinatura da operação, já paga ao banco o valor da TCA – Taxa de Concessão de Aval.

2



Pequeno negócio

3

Banco faz convênio com o Sebrae para poder ofertar o Fundo de Aval como garantia complementar. Não pode ser única. O banco segue as regras previstas no Regulamento do FAMPE.



SEBRAE

4

Instituição financeira repassa ao SEBRAE a TCA.

Bancos que operam com o FAMPE: BANCO DO BRASIL e BRDE.

Bancos que operam com o FAMPE apenas para franquias: SANTANDER e BRADESCO.



Instituição Financeira



www.sebraepr.com.br 0800 570 0800



SebraeParaná

Sociedade de Garantia de Crédito – SGC ajuda a viabilizar o crédito para as micro e pequenas empresas prestando garantias e a orientação técnica

VANTAGENS

- Composição da Garantia exigida pelas Instituições Financeiras
- Menor tempo de análise
- Financiamento com juros menores
- Assessoria técnica e financeira
- Melhor avaliação do crédito do associado

OPERAÇÕES

- Capital de Giro
- Investimento Fixo
- Investimento com capital de giro associado
- Investimento em desenvolvimento tecnológico e inovação
- Cartão BNDES

SGC realiza convenio com as Instituições Financeiras em melhores condições para empresas associadas



COMO ACESSAR



 GARANTIOESTE	(45) 3055-2604
 GARANTISUDOESTE	(46) 3524-7983
 GARANTINORTE	(43) 3323-5031
 GARANTISUL	(41) 3075-0470
 NOROESTE GARANTIAS	(44) 3023-2283
 SGC CENTRO SUL	(42) 3621-5595

Bibliografia

Como elaborar Plano de Acesso a Crédito para sua Empresa - © 2013. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE/MG

Apoio Municipal para Sociedades de Garantia de Crédito - © 2015 – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Paraná – SEBRAE/PR

Como o MEI pode ter acesso a crédito? - © 2016. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Paraná – SEBRAE/PR

O Uso Adequado dos Serviços Financeiros para Microempreendedores Individuais – 1ª Edição - © 2013. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE/MG

Manual de Atendimento Individual de Acesso a Serviços Financeiros - © 2012 – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE

Sites para pesquisa

www.sebrae.com.br

www.sebraepr.com.br

www.bndes.gov.br

www.bcb.gov.br

Fale com o Sebrae



CENTRAL DE ATENDIMENTO

Se você precisa de atendimento remoto do Sebrae para receber orientações e conhecer as nossas soluções, basta ligar gratuitamente para:



0800 570 0800



OUIDORIA

Se você deseja enviar elogios, sugestões, reclamações ou fazer denúncias referentes às soluções do Sebrae aplicadas pelas Salas do Empreendedor, entre em contato com **Ouvidoria**:



www.ouvidoria.sebrae.com.br



(41) 3330-5816



(41) 99747-5559

CURTIR O
EMPREENDEDORISMO
PARA COMPARTILHAR
O **SUCESSO:**
ESSE É O **NEGÓCIO!**

Siga o **SEBRAE** nas
mídias sociais e vamos
juntos fazer acontecer.



prsebrae



@sebrae_pr



prsebrae



@sebraepr



Sebrae/PR

sebraepr.com.br
0800 570 0800



**MAIS PRÓXIMO
DE VOCÊ.
MAIS PRÁTICO
PARA SEU
NEGÓCIO.**

Receba dicas exclusivas,
fale com o Sebrae, mostre
sua empresa e conecte-se!

BAIXE O MEU SEBRAE, É GRATUITO

APONTE A CÂMERA
DO CELULAR PARA
ESSE CÓDIGO
E APROVEITE



www.sebraepr.com.br/meusebrae

SEBRAE

sebraepr.com.br
0800 570 0800

Cada empreendedor
tem um perfil.

Qual é o seu?

**Potencialize ao máximo os
seus resultados**, fortalecendo
seus diferenciais e desenvolvendo
suas limitações para aproveitar
todas as oportunidades de
negócio da melhor maneira!

Descubra
seu perfil
**agora
mesmo:**



www.sebraepr.com.br/perfilempreendedor



icode



Conheça o nosso EaD. São mais de **200 cursos!**



O SEBRAE ONDE VOCÊ ESTIVER.

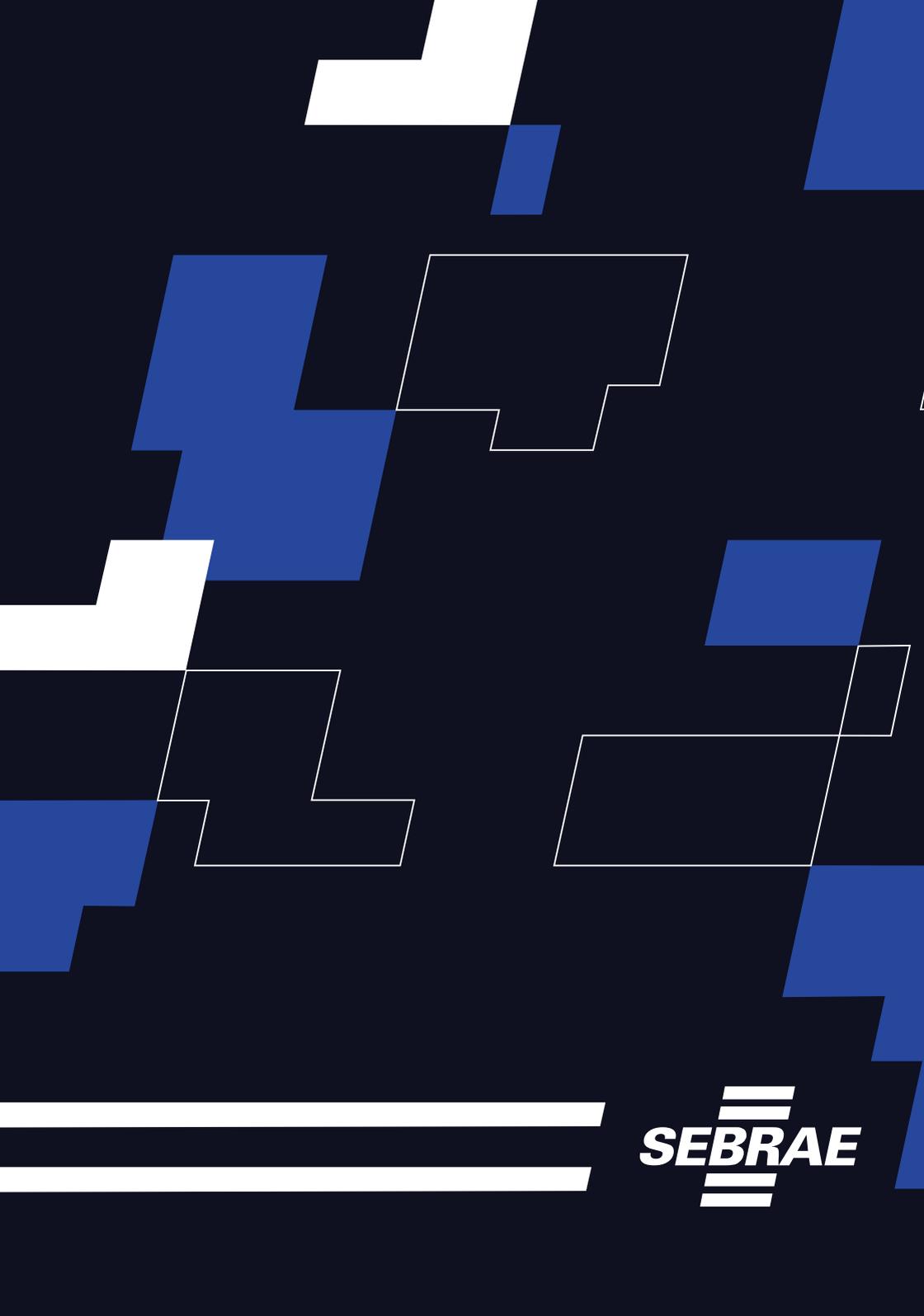
Faça cursos na sua empresa, em casa ou onde preferir.
São diversos assuntos que vão alavancar o seu negócio.



Acesse

ead.sebrae.com.br





SEBRAE