

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

**POLÍTICA DE CRÉDITO PARA MICRO E
PEQUENA EMPRESA**

HEVERTON LUIZ VIEIRA

FLORIANÓPOLIS, JULHO/1999

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

**POLÍTICA DE CRÉDITO PARA MICRO E
PEQUENA EMPRESA**

*Trabalho de conclusão de curso submetido
ao Departamento de Ciências Contábeis, do
Centro Sócio Econômico, como requisito
para obtenção do grau de Bacharel em
Ciências Contábeis.*

Acadêmico: Heverton Luiz Vieira

Orientador: Professor Guilherme Júlio da Silva, Msc.


FLORIANÓPOLIS, JULHO/1999

POLÍTICA DE CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENA EMPRESA

AUTOR: HEVERTON LUIZ VIEIRA


Esta monografia foi apresentada como trabalho de conclusão de curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, obtendo a nota média de 7,5 atribuída pela banca constituída pelos professores abaixo nominada.

Florianópolis, 26 de Julho de 1999.


Prof^ª. Maria Denize Henrique Casagrande, Msc.
Coordenadora de Monografia do CCN

Professores que compuseram a banca:


Presidente: Prof. Guilherme Júlio da Silva, Msc.


Membro: Prof^ª Maria Denize Henrique Casagrande, Msc.


Membro: Prof. Erves Ducati, Msc.

AGRADECIMENTOS

A Deus, que nos dá sabedoria e nos deu a vida.

Aos meus pais, que tornaram possível meus estudos e me deram a formação necessária para chegar até aqui.

A minha noiva, que foi compreensiva e me apoiou durante a elaboração da monografia.

Ao professor Guilherme, pelo auxílio na elaboração da monografia e pelo período em que foi meu professor.

Aos professores, em geral, pela forma em que conduziram o curso.

Aos colegas de profissão do SEBRAE/SC, que pelo menos em algum momento me auxiliaram na vida acadêmica, principalmente aos meus chefes que foram compreensivos nos momentos em que precisei de tempo para universidade.

Aos meus colegas de curso, que foram parceiros durante todo tempo.

Aos meus amigos e familiares, que sempre tiverem dispostos a me auxiliar da forma que podiam.

Aos funcionários da UFSC, que colaboraram para conclusão do curso e puderam tornar isto possível.

Finalmente, ao SEBRAE/SC, por abrir suas portas nos momentos em que precisei de informações para executar a pesquisa.

SUMÁRIO

CAPÍTULO I

INTRODUÇÃO.....	1
1.1 Formulação do Problema.....	1
1.2 Objetivos.....	2
1.3 Metodologia.....	2
1.4 Metodologia Aplicada.....	3
1.5 Estrutura do Trabalho.....	3
1.6 Limitações da Pesquisa.....	4

CAPÍTULO II

REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	5
2.1 Introdução.....	5
2.2 Crédito.....	5
2.3 Política de Crédito.....	7
2.4 Riscos de Crédito.....	10
2.5 Gerenciamento de cadastro de crédito e cobrança.....	12
2.5.1 O Cliente do crediário.....	13
2.5.2 O Cadastro.....	14
2.6 Política de Cobrança.....	19

CAPÍTULO III

FONTES DE FINANCIAMENTO.....	23
3.1 Introdução.....	23
3.2 Fontes de financiamento de curto prazo.....	24
3.3 Arrendamento – Leasing.....	27

CAPÍTULO IV

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.....	28
4.1 Introdução.....	28
4.2 Controle de caixa.....	28
4.3 Controle individual de contas.....	30
4.4 Contas a receber.....	31
4.5 Contas a pagar.....	33
4.6 Controle de bancos.....	35
4.7 Fluxo de caixa.....	36

CAPÍTULO V

CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES.....	38
5.1 Conclusões.....	38
5.2 Recomendações.....	40

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	41
---------------------------------	----

ANEXOS.....	42
-------------	----

CAPÍTULO I

INTRODUÇÃO

1.1 Formulação do Problema

Nas atividades empresariais, é comum termos indagações a respeito de, se determinado setor ou atividade poderiam melhorar sua performance.

Percebe-se também que existe a necessidade de obtenção de recursos monetários para que uma empresa desenvolva suas atividades, expanda suas operações ou para inúmeras aplicações futuras que possam surgir.

Antigamente, a maioria das empresas tinham como característica, o uso de capital próprio para atender praticamente todas as suas atividades, o que hoje em dia já não acontece, visto que, o uso de capital de terceiros, seja via desconto de duplicatas, financiamentos a curto e longo prazos são bastante comuns.

Logo, o problema está ligado fundamentalmente a uma opção entre conceder crédito para clientes em vendas à prazo e simultaneamente na obtenção de recursos nas empresas do mercado financeiro, uma vez que as micro e pequenas empresas na maioria das vezes não possuem capital de giro suficiente para tal operação.

Sendo assim, procurou-se analisar modelos de gestão de crédito, assim como algumas características para a obtenção de financiamento para micro e pequenas empresas, além de propor algumas ferramentas simples para um controle mais eficaz de entradas e

saídas de recursos já mencionados, de tal forma que não comprometa o resultado final das empresas de micro e pequeno porte.

1.2 Objetivos

O objetivo geral deste trabalho é fazer um estudo sobre Política de Crédito nas Micro e Pequenas Empresas, através de uma pesquisa bibliográfica com o tema em questão e discutir de algumas formas de financiamento oferecidos pelo mercado.

Como objetivos específicos, citamos os seguintes:

- determinar o que é crédito;
- determinar o que é política de crédito;
- apresentar os riscos de crédito;
- apresentar algumas formas de manter um cadastro de crédito e cobrança;
- identificar as principais fontes de financiamento existentes no mercado, oferecidas por instituições financeiras em convênio com Serviço Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina – SEBRAE/SC, assim como suas características;
- sugerir algumas medidas capazes de facilitar a administração do capital de giro.

1.3 Metodologia

A presente pesquisa orientar-se-á através de pesquisa bibliográfica, sendo esta um recurso utilizado pelo sujeito com a necessidade iminente de conhecimento, INÁCIO FILHO (1994;p.59) explica que a monografia é: “uma síntese de leituras, observações, reflexões e críticas, desenvolvidas de forma metódica e sistemática por um pesquisador que relata a um ou mais destinatários um determinado escrito que seja o resultado de suas investigações”.

A pesquisa bibliográfica não se traduz apenas como uma mera repetição, mas propicia ao pesquisador subsídio para que em conjunto com seu conhecimento e demais variáveis incremente o assunto, tornando-o conclusivo e repetitivo.

1.4 Metodologia Aplicada

Esta pesquisa bibliográfica se dará em duas fases. A primeira será a coleta, análise e organização da bibliografia de acordo com os objetivos citados anteriormente. A segunda fase compreenderá a redação propriamente dita, com fundamentação teórica verificada na pesquisa bibliográfica.

Para incrementar o trabalho, será feito ainda uma pesquisa junto as instituições financeiras presentes na grande Florianópolis que possuem convênio com o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina – SEBRAE/SC, para verificar as linhas de crédito disponíveis para as empresas deste porte.

Será também apresentado um modelo de administração das finanças para micro e pequenas empresas proposto pelo SEBRAE/SC.

1.5 Estrutura do Trabalho

Este trabalho dividiu-se em cinco capítulos assim como apresentação de anexos, sendo apresentados da seguinte forma:

Num primeiro momento desenvolveram-se a introdução, a problemática, os objetivos, a metodologia aplicada e as limitações da pesquisa.

No segundo capítulo desenvolveu-se de forma teórica os temas referentes ao crédito, no que diz respeito a políticas, risco e gerenciamento.

As fontes de financiamento destacaram-se de forma teórica no terceiro capítulo, sendo que citou-se em anexos as linhas de crédito mencionadas nos objetivos.

No quarto capítulo, demonstrou-se então o modelo proposto para administração financeira para micro e pequenas empresas.

Finalizando apresenta-se no capítulo cinco a conclusão do trabalho.

1.6 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

O desenvolvimento da pesquisa está limitado ao fato de que este trabalho é de cunho teórico, não sendo testado na prática.

CAPÍTULO II

REVISÃO BIBLIOGRAFICA

2.1 Introdução

Sabe-se que o ser humano tem necessidades básicas para sobreviver assim como certos desejos de consumo que sua situação financeira não possibilita realizar, assim como muitas empresas dos mais diversos portes, tem a necessidade de expansão, tanto para sobrevivência quanto para aumento de faturamento.

Simplificando, percebe-se que não somente as empresas, como também o ser humano não está conseguindo se manter somente com capital próprio, mas necessitam também de capital de terceiros, e a maneira de se adquirir este capital é através de "crédito".

Neste capítulo define-se então crédito, políticas de crédito, riscos do crédito assim como formas de gerenciamento de crédito e cobrança.

2.2 Crédito

Em essência entende-se por operação de crédito, a promessa de pagar, em uma data futura determinado valor, sendo que esta promessa pode ser formal e escrita, como nos títulos de crédito, ou pode assumir forma de débitos contábeis e de empréstimos, como vendas realizadas no comércio ou adiantamentos bancários, valores que se encontram à disposição de uma pessoa física ou jurídica, contabilizados por um estabelecimento bancário.

Vem do latim “credere”, que significa: depositar confiança em, confiar em, fiar-se, crer em.

Seguindo esta linha, MOURA (1989; p. 59), entende por crédito:

"A concessão de permissão por uma entidade e outra para obter a posse de alguma coisa possuída pela primeira, sem pagamento no momento, no ato do recebimento; qualquer transferência de bens, serviços ou dinheiro, em troca de bens, serviços ou dinheiro a serem recebidos em data futura; ou, sob uma forma mais atual, transferência de dinheiro em troca de uma promessa de restituição futura".

SILVA (1997; p. 63), simplifica dizendo que: “crédito consiste na entrega de um valor presente mediante uma promessa de pagamento”.

Tendo a consciência que as transações de negócios em nossos tempos não são pagas em dinheiro no ato ou no momento em que se realizam, a sociedade tem no crédito, ou na confiança seu principal embasamento econômico.

Para MOURA (1989; p. 59): “a principal função do crédito é o financiamento da produção em antecipação à procura”.

Como exemplo, numa loja de calçados, uma venda a crédito é caracterizada pela entrega da mercadoria (calçados) ao cliente, mediante uma promessa de pagamento, em uma ou mais parcelas, num prazo futuro, definido de comum acordo entre as partes. Em um banco, que tem como intermediação financeira como sua principal atividade, o crédito consiste em colocar à disposição do cliente certo valor sob a forma de empréstimo ou financiamento, mediante uma promessa de pagamento numa data futura.

No comércio de modo geral, o crédito assume o papel de facilitador da venda. Possibilita ao cliente adquirir o bem para atender sua necessidade, ao mesmo tempo em que incrementa a venda dos comerciantes. Em algumas atividades comerciais, o ganho no

financiamento das mercadorias chega a ser maior que a própria margem praticada em sua atividade principal.

Na indústria, também o crédito assume o papel de facilitador de venda. Um grande fabricante, por exemplo, poderia abrir uma linha de crédito para micro e pequenas empresas para venda de seus produtos. Caso não houvesse a alternativa de crédito a quantidade de compradores poderia ser bem menor, e conseqüentemente, diminuiria o lucro do fabricante. A facilidade de crédito, quer seja pelo financiamento direto pelo fabricante ou através de uma instituição financeira, poderá ser um diferencial competitivo. Em muitas empresas o crédito aparece de forma tão normal que se pode perceber em seus catálogos preços diferentes para pagamentos em 30, 60 dias e outros prazos.

É importante salientar que o crédito gera poder de gasto corrente, o que num momento de grande facilidade pode gerar inflação. Sendo assim, às vezes faz-se necessário restringir o volume de crédito, através de medidas que elevam o seu custo, reduzindo a procura e/ou reduzindo a sua oferta, como conseqüência.

2.3 Política de Crédito

Conforme o item anterior percebe-se que o crédito está fundamentado na confiança em alguém, ou seja, numa promessa. Logo, uma política correta para administração do crédito é essencial para a continuidade da entidade.

Em administração de empresas, políticas são instrumentos que determinam padrões de decisão para resoluções de problemas. Determinado problema que surge ocasionalmente pode exigir uma tomada de decisão singular, segundo suas peculiaridades, não sendo possível estabelecer-se políticas, porém quando surgirem fatos repetitivos pode e é recomendado a utilização de políticas para resolução.

Segundo JUCIUS e SCHLENDER apud SILVA (1997; p. 103), "...as políticas proporcionam orientação uniforme e consistente nos casos de problemas, questões ou

situações que repetem frequentemente”.

De acordo com SILVA (1997; p. 103):

“a política de crédito, tem como seu objetivo básico a orientação nas decisões de crédito, em face dos objetivos desejados e estabelecidos, podendo dizer que a política de crédito é:

- *um guia para decisão de crédito, porém não é a decisão,*
- *rege a concessão de crédito, porém não concede o crédito;*
- *orienta a concessão de crédito para o objetivo desejado, mas não é o objetivo em si”.*

Estabelecendo-se uma política de crédito, vários fatores devem ser analisados. Numa empresa comercial ou industrial, por exemplo, uma política de crédito mais liberal poderá aumentar o volume de vendas, porém, ao mesmo tempo, exigirá maior investimento em “duplicatas a receber” e em “estoques”. A maior ou menor flexibilidade da política de crédito, entretanto, deverá estar associada às características da empresa e de seus produtos, de forma que uma empresa que venda um produto com margem bruta relativamente alta, terá condições de adotar uma política de crédito mais liberal e assumir um nível de risco maior. Uma empresa que trabalhe com margem de lucro menor, ainda que tenha giro alto de estoque, deverá ser mais rigorosa na escolha de seus clientes.

SANVICENTE (1987; p. 153), diz que: “uma política de crédito de uma empresa possui diversos elementos: os prazos concedidos para pagamento, os critérios de aceitação de pedidos de crédito e os critérios para fixação de limites (montantes) de crédito”.

A concessão do crédito atua como elemento do processo de oferecimento de um produto ou serviço não só porque afeta diretamente o preço de aquisição, distribuindo os pagamentos no tempo, como proporciona maior flexibilidade operacional ao comprador, que ganha tempo para gerar recursos com vistas a efetuar os pagamentos devidos.

Uma questão primordial com relação a política de crédito está na fixação do prazo geral de crédito, ou seja, a delimitação de quanto tempo o cliente terá para efetuar seus pagamentos.

Para MARTINS e ASSAF NETO (1986;p.329): “as vezes, a concedente do crédito consegue embutir tão alta taxa de juros nas suas vendas a prazo (aumentando o preço de venda) que passa a se interessar por forçar esta atividade”.

O prazo concedido a um volume de vendas, determina não só a rotação do investimento em contas a receber, como também o valor aproximado deste investimento. Então, é evidente que, quanto maior for o prazo concedido, maior tenderá a ser o investimento em contas a receber.

Vários fatores tem influência no prazo de concessão de crédito, sendo normalmente maior nas empresas que trabalham com produtos sazonais. Na realidade, a definição de prazos de concessão de créditos aos clientes, depende principalmente, da política adotada pela concorrência, das características e do risco inerente ao mercado consumidor, da natureza do produto vendido, do desempenho da conjuntura econômica, do prazo de pagamento a fornecedores, entre outros.

Outra questão a ser estabelecida é o limite de crédito, ou seja, o valor que a empresa está disposta a financiar. Esta decisão deve levar em conta o risco de perda assumido pela empresa, em vista da probabilidade do não pagamento. Segundo SANVICENTE (1987; p. 159): “trata-se de comparar o que podemos ganhar com a venda ao valor esperado a um prejuízo (isto é, custo de produção e venda incorrido vs. probabilidade de não pagamento)”.

Em ZDANOWICZ (1986; p. 114) encontramos que: “não há uma regra geral para a determinação do limite de crédito. O método mais primitivo fixa um limite em torno de 30% do patrimônio líquido do cliente”. Porém é um critério um pouco rígido demais, que ignora muitos fatores como a vida do cliente, seu tipo de negócio, ou o valor do negócio, entre outros.

SANVICENTE (1987;p. 161) ainda diz:

“Para avaliar uma política na área de concessão de crédito, sugerimos a adoção, para fins de comparação no tempo, de um índice relacionando o valor dos pedidos rejeitados e o volume de vendas a prazo. É certo que ele pode ser afetado por fatores externos, como a situação econômica. Mas, de certo modo importante, ele pode mostrar a posição da política da empresa relativamente a padrões que indicariam excessiva liberalidade ou demasiado rigor”.

Uma questão, também de extrema importância, está ligada ao risco que o crédito produz em face do incremento de vendas e lucros que ele pode proporcionar, sendo que esta será tratada no item a seguir.

2.4 Riscos de crédito

Como já definiu-se, crédito é a promessa de pagamento, e em toda promessa existe o risco do não cumprimento, ou seja, do não pagamento. Neste caso é de extrema importância a avaliação dos riscos de crédito.

Muitas empresas, fazem um contrato bem elaborado para assegurar seu direito de receber uma concessão de crédito, independente da vontade do devedor de pagar ou não, utilizando-se então um forte departamento jurídico. Porém este não é o caso das micro e pequenas empresa, que na grande maioria das vezes não possuem nem controle de suas contas contabilmente, e outro aspecto que tem-se que ressaltar é que mesmo na formulação de um contrato, de nada adiantará o credor ter assegurado o direito de receber se o devedor não dispuser de recursos para fazer o pagamento. Sendo assim há então a necessidade da decisão de crédito ser precedida de uma análise técnica.

WESTON e BRIGHAM apud SANVICENTE (1969; p. 157), cita que:

“existem cinco aspectos a serem avaliados numa política de crédito (os 5 Cs do crédito):

- *cliente procurará cumprir a sua obrigação? (character);*
- *desempenho operacional e financeiro do cliente permitirá a geração de recursos para efetuar o pagamento? (capacity);*
- *cliente possui bens e outros recursos disponíveis para cobrir o valor exigido pela transação? (capital);*
- *cliente poderá oferecer garantias, reais ou não? (collateral); e*
- *quais serão os possíveis efeitos de acontecimentos externos (por exemplo, nível de atividade da economia) sobre a capacidade do cliente pagar as suas dívidas? (Conditions)”.*

Os padrões para aceitação ou não de clientes pode, assumir formas rígidas ou liberais, porém estes fatores refletem o grau de risco em que a empresa está disposta a assumir. Em fase de recessão, por exemplo, os padrões tendem a ser mais liberais, para compensar as vendas em declínio, enquanto que numa fase de expansão de mercado os padrões de aceitação de clientes passam a ser bem mais rígidos.

O processo de análise dos fatores que regem o risco do crédito e também desenvolvido pela experiência que a empresa tem com seus clientes, ou seja, uma solicitação de crédito de um cliente antigo, com o qual a empresa tenha tradicionalmente realizado bons negócios, deve ser atendida quase que prontamente, dispensando-se maiores dispêndios de tempo e recursos com análises criteriosas. É interessante que, se o pedido exceder os limites convencionalmente concedidos, ou a experiência passada ter sido marcada por problemas de atrasos relevantes ou perdas, ou até mesmo um momento econômico delicado, o empresário deverá proceder como se aquela solicitação fosse uma primeira, desencadeando todo um processo normal de avaliação.

Para SILVA (1997; p. 97), ainda existem outras formas de classificação de riscos, que são as seguintes:

“Riscos Internos à Empresa

- *riscos ligados à produção e ao produto;*
- *riscos ligados à administração da empresa;*
- *riscos ligados ao nível de atividade;*
- *riscos ligados a sua estrutura de capital;*
- *riscos ligados a falta de liquidez.*

Riscos Externos à Empresa

- *riscos ligados a medidas políticas econômicas;*
- *riscos ligados aos fenômenos naturais e ecológicos;*
- *riscos ligados aos tipos de atividade;*
- *riscos ligados ao mercado; riscos ligados ao tipo de operação de crédito”.*

2.5 Gerenciamento de cadastro de crédito e cobrança

Dentro de uma concepção mais abrangente, o crédito deve ser visto como parte integrante do próprio negócio da empresa. É certo que tanto o marketing quanto crédito utilizam de informação. Conhecer o cliente é fundamental para orientar o relacionamento mercadológico visando atender suas necessidades.

Uma maneira de se prevenir e manter informações importantes sobre os clientes de uma empresa é a manutenção de um cadastro permanente.

Outra função importante do cadastro é o seu papel no momento em que uma entidade busca uma instituição financeira em procura de crédito.

MOURA (1989; p. 17) diz que:

“quando se pensa em obter financiamentos ou empréstimos, a primeira lembrança e preocupação que chegam ao interessado é a necessidade do cadastro, exigência inicial de qualquer agente financeiro. Ele define também cadastro como o registro que as

empresas comerciais, industriais e os bancos mantêm de seus clientes, quanto a probidade mercantil e à situação patrimonial ”.

LEONI (1997, p. 21) também diz que:

“é de fundamental importância a compilação de dados, que qualifiquem as pessoas em qualquer nível de atividade, seja comercial, industrial, escolas, Forças Armadas, polícia etc. Enfim, no mundo atual, este banco de dados é imprescindível para qualquer gestão, pois serve para inúmeras inserções, como: mala direta, cobranças etc. Trata-se de coletânea de dados sobre pessoas físicas e jurídicas, ordenados de maneira que possam ser acessados via arquivo físico, fitas magnéticas, microfilmagens para diferentes objetivos”.

2.5.1 O Cliente do crediário

O surgimento das vendas a crédito fez com que expressivo número de negócios pudessem ter a sua realização antecipada, pois ou se guarda o dinheiro para fazer a compra pretendida ou se obtém financiamento bancário. Fora disso, a melhor forma de se comprar é a crediário, por isso afirma-se que com a facilidade do crédito os negócios antecipam-se expressivamente, conforme apostila do SEBRAE/SC “Como Gerenciar Crédito e Cobrança (1999)”.

Analisando-se rapidamente sobre as vendas das lojas em geral, percebe-se que a maioria das suas vendas de deve ao crediário.

De acordo com a apostila citada são inúmeros os clientes que compravam à vista e que hoje em dia estão comprando à prazo. Sabe-se perfeitamente, que o cliente que normalmente compra à vista é mais exigente e, por isso mesmo, não está tão disposto a dar informações e atender aos requisitos mais diversos das empresas.

Além de favorecer o cliente, antecipando os preparativos da compra, o crediário, oferece um poderoso instrumento de venda para uma empresa.

As informações obtidas no cadastramento do cliente, vão permitir que a empresa mantenha um bom relacionamento comercial com o mesmo. Em época de promoções, se a empresa quiser atingir determinados tipos de clientes, necessita possuir informações específicas sobre esses clientes; tais como endereço completo, estado civil, idade etc. Assim fica fácil a identificação de um determinado tipo de cliente para uma determinada promoção e uma mala direta bem direcionada.

2.5.2 O Cadastro

O cadastro é um documento que deve ser apresentado ao cliente da forma mais simpática possível, pois em geral a clientela se mantém reservada no que diz respeito ao cadastro, seja pela necessidade de informações confidenciais, seja pela demora de seu preenchimento. A fim de agilizar o atendimento ao cliente, o preenchimento pode ser feito a mão.

Um cadastro, segundo apostila do SEBRAE/SC, deve conter os seguintes dados:

“1. Nome completo - para prevenir dúvidas e satisfazer exigências de praxe do SPC, deve-se ter a preocupação de registrar o nome completo do cliente.

2. Telefone residencial - está informação é muito importante, pois coloca a empresa em contato imediato com o cliente.

3. Residência atual – deve-se ter cuidado com este item. Cabe sempre indagar se o carteiro seria capaz de localizar este endereço. É possível confirmar através de contas de água, telefone etc.

4. Próximo a - quando a rua ou o local deixar dúvidas quanto a exata localização.

5. Há quanto tempo reside no local - se reside no local há alguns meses, solicitar a informação seguinte.

6. Residência anterior - clientes com menos de um ano de residência deverão informar o endereço anterior.

7. *Local e data de nascimento - o local de nascimento é um dado importante, para se avaliar a fidelidade das informações prestadas, realizando o cruzamento com outras informações. A data de nascimento é um dado obrigatório, inclusive exigido pelo SPC.*

8. *Documento de identidade - existem documentos de identidade reconhecidos por lei que são: Carteira de Identidade - CI; Carteira do MTPS - (Carteira Profissional); Carteira de Identidade Militar - CIM; Carteiras de Identidade de Conselhos - CREA- CRC etc. (O CPF é um documento de identificação junto à Receita Federal e exigido em alguns atos jurídicos; entretanto, pode servir para indicar o domicílio fiscal do cadastro, seja, onde ele entregou sua primeira declaração de rendimentos.*

9. *Nome dos pais - esta informação é muito importante para evitarmos os casos de homônimos.*

10. *Estado civil - atenção especial deve ser dada a situação da mulher recém casada ou divorciada. Nestes casos, deve-se consultar o SPC, também sob o nome anterior.*

11. *Nome do cônjuge e data de nascimento - informação obrigatória para atender o SPC e como elemento de referência quando o cônjuge trabalha.*

12. *Onde trabalha, cargo e tempo de serviço - a análise integrada desses dados pode, e isto geralmente ocorre, decidir a aprovação do cadastro. Se o cônjuge também trabalhar, podemos ampliar o limite de crédito do cliente.*

13. *Rendimentos - estes devem ser comprovados através de contra-cheque, recibos, carteira profissional, recibo de pagamento avulso, consulta ao departamento pessoal da empresa, carnê de contribuinte autônomo de INPS.*

14. *Emprego anterior, cargo, rendimentos - quando o tempo de serviço atual for pequeno, deve-se solicitar esta informação para efeito de análise.*

15. *Total de compromissos - esta informação facilita a análise, embora não se deva dar crédito em demasia em função da omissão de compromissos.*

16. *Nome de um parente e endereço ou telefone - esta informação representa mais um elemento de referência para efeito de comprovação ou localização do cliente”.*

É importante ressaltar que as informações acima são uma base para elaboração de um cadastro, devendo o mesmo ser adequado as necessidades de cada empresa e características da região. Outro item importante do cadastro é quando refere-se ao Serviço de Proteção ao Crédito, órgão este que normalmente atende aos lojistas, no entanto, podendo ser adequado para outras empresas.

Ainda de acordo com a mesma apostila do SEBRAE/SC, cita-se a seguir situação em que sugere-se a solicitação de um avalista:

- *“cliente recentemente reabilitado com mais de 60 dias de atraso;*
- *quando as informações do cadastro deixarem margem para dívidas, e a empresa vender produtos de valor expressivo;*
- *tempo de serviço e residência inferiores a um ano;*
- *quando o cliente reside e trabalha em localidade distante daquela em que situa a empresa;*
- *quando o cliente for menor de idade;*
- *quando tratar-se de noivo(a). Estatísticas comprovam a dificuldade para o recebimento das prestações desses, quando comprovam em excesso”.*

As informação citadas até aqui para cadastro, refere-se exclusivamente para pessoas físicas, que são a maioria dos clientes de micro e pequenas empresas, porém não se deve ignorar o básico do cadastro, que pode ser adequado para utilização em pessoas jurídicas, contendo diversas informações adicionais como por exemplo: razão social, nome fantasia, alterações de nome, nome dos sócios, diretores, assim como a exigência de alguns documentos como contrato social etc.

De posse do cadastro, dependendo do volume de compras, tipo de produto e política da empresa, pode-se fazer consultas gerais como as que seguem abaixo, encontradas em

LEONI (1997; p.83).

“Protestos

São títulos como letras de câmbio, duplicatas, notas promissórias, cheques, etc. que por falta de pagamento nas datas aprazadas, foram remetidos ao distribuidor de títulos para, de acordo com a legislação vigente, serem protestados por falta de pagamento e/ou mesmo por falta de aceite pelos cartórios de protesto, tanto para pessoas físicas como jurídicas.

Registro de débito

É constituído de registro de clientes que não resgataram seus compromissos, dentro do prazo estabelecido e cujos nomes foram encaminhados pelos lojistas à associação classista do município. Tais clientes são chamados de inadimplentes; seus dados cadastrais e do débito constam dos arquivos da entidade em questão e servem para qualquer eventual consulta pelos demais associados.

Cheques sem fundos

São cheques emitidos sem suficiência de numerário por parte do correntista pessoa física e jurídica; conforme resoluções do Banco Central do Brasil, quando da segunda devolução, o cheque é encaminhado pelo estabelecimento bancário para o registro no cadastro nacional de emitentes de cheques sem fundo.

Homônimos

Conceitua-se como homônimos as pessoas que possuem o mesmo nome. Para dirimir dúvidas, devem-se verificar os demais documentos. Geralmente, este é um problema que ocorre com pessoas físicas.

Certidões positivas e negativas

A certidão negativa é fornecida quando, em nome do pesquisado, tanto pessoa física quanto jurídica, nada consta. A certidão positiva é fornecida quando em nome do pesquisado se encontram arrolados seus desabonos.

As certidões devem ser atentamente verificadas: data de emissão, tempo de abrangência e nome correto, pois uma sílaba poderá

modificar seu conteúdo, principalmente quando emitida por computadores.

Consultas da lista telefônica

Informações obtidas através do videotexto, mediante consulta por ordem de nome, de endereço e do número do telefone”.

Conforme LEONI (1997; p. 89), serão apresentados alguns órgão e empresas abertas a consultas:

“SPC

Associação comercial e Industrial ou Clube dos Lojistas da cidade podem ou não estar interligados a vários municípios ou capital do Estado.

Obtêm-se as seguintes informações: protestos, cheques sem fundos tanto de pessoas físicas, como jurídicas; registro de débito e passagens creditícias, somente para pessoas físicas.

Serasa

Centralizadora dos Bancos, em alguns estado com interligação total.

Obtêm-se as seguintes informações: protestos, cheques sem fundos, falências e concordatas, ações civis, tanto para pessoas físicas como jurídicas.

Fórum

Informações pertinentes a sua jurisdição.

Obtêm-se nos fóruns as seguintes informações: ações civis, protestos, falências, concordatas, através de requerimento solicitando certidões negativas, mediante recolhimento de taxas do executivo.

Circunscrição imobiliária

Dentro de sua jurisdição, obtêm-se informações sobre imóveis e seus proprietários.

As informações são obtidas através de requerimento solicitando certidões vintenárias e centenárias, mediante recolhimento de taxas ao executivo.

Videotexto das empresas telefônicas

Pode ou não estar ligado a vários municípios do Estado.

Obtém-se as seguintes informações: endereço da linha telefônica, nome em que consta o telefone, número da linha telefônica, através de terminal de computador”.

2.6 Política de cobrança

As políticas de cobrança são definidas pelos vários critérios possíveis de serem adotados por uma empresa, visando ao recebimento, na data de seus vencimentos, dos diversos valores a receber.

Para ZDANOWICZ (1986; p. 115) “...ela existe para que as vendas já realizadas, efetivamente, transformem-se em recebimentos pela empresa”.

Maior ampliação dos prazos normais de cobrança de uma empresa pode acarretar entre outras consequências, um aumento nos custos de inadimplência. Por outro lado, a adoção de medidas mais rígidas de cobrança pode refletir-se sobre as vendas, através de uma retração por parte dos consumidores. Logo a empresa deve procurar um ponto médio que seja ideal para o seu negócio.

Em princípio, parece claro que não se deva gastar mais com seu esforço de cobrança do que tem a receber, porém, mais importante que isto, segundo ZDANOWICZ (1986; p. 115) é que: “...as despesas de cobrança devem ter como parâmetro básico de comparação o que a empresa pode perder sob a forma de acréscimo de dívidas não liquidadas por seus clientes ao promover qualquer redução no esforço de cobrança”.

Para ZDANOWICZ (1986; p. 116) os principais fatores que determinantes da política de cobrança são: “capital - concorrência - bem financiado - classe de clientes e

objetivos da empresa”.

Segundo ZDANOWICZ (1986; p. 116): “boa parte das inadimplências acontece da pressa com que se analisa o cadastro de um cliente, no afã de fechar um negócio. Às vezes, preocupadas em vender mais, neste período de expectativa, as empresas mal esperam o resultado dos levantamentos em cartórios e tratam logo de realizar a venda e entrega dos produtos”.

Um esforço de cobrança não afeta simplesmente o volume extraído de um determinado cliente, mas nas vendas futuras a este cliente, bem como a cobrança de outros clientes.

Será apresentado a seguir alguns dos documentos mais utilizados para se efetuar cobrança, de acordo com LEONI (1997; p.124).

“Títulos em geral

Os títulos de crédito podem ser: ao portador, nominativos e a ordem.

Se o título é ao portador, presume-se que o portador seja seu legítimo detentor e proprietário.

Nominativos são os títulos emitidos em favor de alguém supra-identificado, podendo ser transferido quando devidamente anotados pelo devedor.

Títulos a ordem são os emitidos em favor de determinada pessoa, podendo der transferidos simplesmente por seu endosso.

Os títulos mais conhecidos são: cheque, duplicata, letra de câmbio e nota promissória, que serão mais detalhados a seguir.

Cheque

Constitui-se em ordem de pagamento a vista, as três figuras mais conhecidas são: sacador, sacado e favorecido.

Sacador é o emitente ou o que saca para retirar, a título de pagamento, alguma importância de suas reservas ou de seu crédito.

Sacado é denominada a pessoa para que o cheque é dirigido, responsável pela cobertura ou pela guarda das importâncias.

Favorecido, também conhecido como beneficiário ou tomador, é aquele para quem o pagamento foi destinado.

Duplicata e triplicata

Título formal de crédito com característica puramente comercial, em decorrência da compra e venda de mercadorias ou prestação de serviços. Trata-se de ferramenta importante no processo creditício e de financiamentos.

A duplicata não é documento obrigatório sob o ponto de vista legal, mas tornou-se título básico nas compras e vendas mercantis, ficando seu uso generalizado.

Letra de Câmbio

É um título formal de crédito, que contém ordem de pagamento a vista ou a prazo, que um emitente encaminha a determinada pessoa para pagamento a terceiros.

Notas promissórias

A nota promissória, do ponto de vista legal, e a letra de câmbio fazem parte do direito cambiário. Portanto as disposições relativas à letra de câmbio são plenamente aplicáveis às notas promissórias.

A nota promissória é um título de crédito abstrato; distingue-se da letra de câmbio por se constituir numa promessa de pagamento de devedor, enquanto a letra de câmbio é uma ordem de pagamento.

Serão apresentados então os documentos mais utilizados para efetivação de um bom trabalho na carteira de cobrança em qualquer ramo de atividade e qualquer tamanho de empresa.

Recibo

Recibo é uma forma de quitar pagamentos. Se, por algum motivo, o título original não se encontra em poder da pessoa autorizada a receber, poderá passar a quitação por intermédio de recibo extraído de talonário tipograficamente numerado, respeitando-se problemas legais pertinentes e em conformidade com as características do recebimento em questão.

Carnê de pagamento

Com o crescimento das vendas a prazo diretamente ao consumidor final com contratos de adesão e com o parcelamento dos pagamentos dos impostos governamentais, ficou muito difundido o uso do carnê de pagamentos, lastreando o valor total a ser recebido em vários tíquetes”.

CAPÍTULO III

FONTES DE FINANCIAMENTO

3.1 Introdução

Na economia atual, grande parte das empresas necessitam de capital de terceiros para sobreviverem. Cabe também salientar que em outros tempos somente empresas de um porte mais expressivo captavam recursos de terceiros para manutenção e expansão de suas atividades, no entanto, neste momento, até as micro e pequenas empresas necessitam de tal recurso, visto a necessidade de também financiar suas vendas para seus clientes finais, o consumidor.

Outro fator característico da micro e pequenas empresa é a limitação de recursos financeiros, principalmente de capital de giro, recurso do qual se utilizará para fornecer crédito nas vendas para terceiros.

MOURA (1989; p. 63) entende por empréstimo "... a transferência de poder de compra entre unidades econômicas, para dar assistência financeira a seu tomador, em troca de juro (e, algumas vezes, outras vantagens) para o prestamista". Ele comenta ainda que as unidades econômicas podem ser países ou governos, empresas industriais e comerciais e pessoas naturais.

O tomador do empréstimo normalmente entrega alguma garantia escrita ou caução que garanta o reembolso da quantia emprestada.

Normalmente são os bancos e outros agentes financeiros, que fornecem empréstimos às empresas comerciais e industriais, com a finalidade de financiar a carência

da capital de giro das mesmas. Porém estas mesmas instituições também fornecem financiamento de longo prazo.

Em suas atividades normais, as empresas se utilizam de dois tipos de capitais: capitais próprios e capitais de terceiros.

Os capitais próprios, segundo MOURA (1989; p. 63), são os recursos iniciais à formação do capital social, bem como os aumentos decorrentes por subscrição, e os capitais de terceiros são os empréstimos a curto prazo e os financiamentos a longo prazo.

De acordo com MARTINS e ASSAF NETO (1986; p. 380), as operações financeiras disponíveis para suprir as necessidades circulantes, ou atender aos excessos momentâneos de caixa das empresas, são desenvolvidas basicamente no mercado de crédito e mercado monetário.

Entende-se por mercado de crédito aquele que tem como objetivo suprir a demanda por recursos de curto e médio prazo da economia, sendo constituído por todas as instituições financeiras bancárias ou monetárias (bancos comerciais). Já o mercado monetário, é onde são realizados operações que envolvem títulos de valores mobiliários de renda fixa.

3.2 Fontes de financiamento de curto prazo

Serão apresentados em seguida algumas fontes de financiamento de curto prazo, que para SANVICENTE (1987; p.249) :

“são recursos que as empresas necessitam para sustentação de aplicações em crédito a clientes e estoques, ou mesmo à substituição do financiamento aos clientes”.

Desconto de duplicatas

É uma operação de desconto, na qual uma empresa obtém de

um banco comercial um empréstimo de recursos, cujo prazo é representado pela distância entre o momento em que a empresa recebe o valor efetivo emprestado, e momento em que, na ausência da operação, deveria ter a sua disposição os fundos envolvidos. A maioria das operações de desconto diz respeito a duplicatas, que tem esse nome por serem títulos exatamente iguais, em um valor e outras características, às faturas emitidas pela empresa, portanto são cópias de faturas.

Empréstimos bancários em conta corrente

É um tipo de serviço no qual um banco comercial se compromete a conceder a uma empresa um crédito numa conta que pode ser movimentada à vista. Pode também ser chamada de linha de crédito ou adiantamento em conta corrente. Além de uma taxa de juros e do saldo médio, o banco exige a entrega, em caução, de títulos para garantir a devolução do principal ao ser concluído o prazo da operação.

Crédito direto ao consumidor

Esta não é expressamente uma fonte de recursos para empresa, mas sim para os compradores finais dos seus produtos, no entanto, ao facilitar ao comprador a aquisição de um bem durável, o mercado financeiro indiretamente financia e contribui para a sustentação de maior volume de vendas por parte das empresas produtoras e comercializadoras desses bens”.

Factoring

O factoring, denominado no Brasil como atividade de fomento comercial, destina-se basicamente a negociar os créditos (valores a receber) de curto prazo das empresas produtoras, ou seja, uma agência de factoring, compra títulos das empresas interessadas na venda, mediante a cobrança de comissão.

De acordo com MARTINS e ASSAF NETO (1986; p.406): “O factoring constitui basicamente uma modalidade de assistência financeira a curto prazo, cujos benefícios concentram-se potencialmente nas micro, pequenas e médias empresas, notadamente por não apresentarem uma cobertura satisfatória na oferta de recursos de giro pelo mercado”.

Uma característica interessante da operação de factoring é que ela consiste na transferência, juntamente com os valores a receber, dos riscos inerentes a estes ativos, reforçando desta maneira a liquidez imediata e absorvendo o risco pelo recebimento destes valores.

As principais despesas de uma operação de factoring são a seguinte: comissão de factoring, juros por antecipação e reservas de caução.

Para MARTINS e ASSAF NETO (1986; p.409) as principais vantagens da operação de factoring são a seguinte:

- *“Produz maior flexibilidade de financiamento, mormente sentida é necessária expandir o volume de atividades da empresa.*
- *Dispensa a manutenção de saldos médios e outras formas de reciprocidade exigidas pelas instituições bancárias.*
- *Os serviços prestados nas vendas a prazo possibilitam reduzir ou, eventualmente, eliminar, as várias despesas demandadas na manutenção, por uma empresa, de um departamento de crédito e cobrança.*
- *Garantia do recebimento e conseqüente eliminação do risco”.*

Já as fontes de financiamento a longo prazo estão fortemente ligadas aos organismos vinculados ao poder público, que se utiliza de suas próprias instituições ou repassando recursos a instituições privadas, vários fundos especiais com recursos provenientes de receitas tributárias, resultados de operações de exercícios anteriores, ou obtenção de empréstimos internacionais, bem como depósitos do público, a vista e a prazo fixo.

Cita-se a seguir os principais organismos que concedem financiamento através de fundos especiais, de acordo com SANVICENTE (1987; P.254):

- *“Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES);*

- *Banco do Brasil;*
- *Bancos estaduais e regionais de desenvolvimento;*
- *Caixa Econômica Federal;*
- *Agência Especial de Financiamento Industrial (FINAME)”.*

3.3 Arrendamento – Leasing

Uma forma de muito utilizada pelos empresários para aquisição de bens e recursos necessários às suas atividades é o arrendamento ou leasing.

Pode-se dividir a operação de arrendamento em dois tipos, como define SANVICENTE (1987; p. 263):

“Arrendamento financeiro, envolvendo geralmente prédios, terrenos, fábricas, instalações de grande porte; também conhecido como operação combinada financiamento-lease. Arrendamento operacional (ou operação combinada produção-lease), envolvendo equipamentos tais como computadores, máquinas copiadoras e veículos”.

A grande vantagem do arrendamento é a possibilidade de compra no final do prazo pré-estabelecido em contrato, podendo o empresário evitar restrições ligadas a empréstimos.

Uma desvantagem do arrendamento é a impossibilidade de liquidação antecipada da operação.

CAPÍTULO IV

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

4.1 Introdução

Serão destacados a seguir, alguns princípios da administração financeira e algumas sugestões para gestão do capital de giro.

O principal objetivo da administração financeira é a formulação de uma estratégia empresarial para determinar a utilização mais eficiente dos recursos disponíveis a qualquer momento, bem como selecionar as fontes mais adequadas de fundos adicionais que eventualmente possam tornar-se necessários.

Assim sendo, é indispensável uma perfeita administração dos recursos financeiros da empresa, motivo pelo qual apresenta-se, a seguir, contribuições para um melhor aproveitamento dos recursos disponíveis.

Será apresentado então, um sistema de controle bastante simples, para manter o equilíbrio financeiro de uma empresa, sugerido pelo SEBRAE/SC em seu curso Administração de Pequenos Negócios (1999).

“4.2 Controle de caixa

Serve para registrar o movimento diário do caixa, fornecendo dados para:

- *Controlar e analisar o movimento de entrada e saída de dinheiro da empresa.*

- *Acertar o caixa contábil.*
- *Calcular os custos.*
- *Controlar e analisar as despesas.*

Modelo de um controle de caixa

Nome da empresa		MOVIMENTO DO CAIXA		
		MÊS:		
DIA	HISTÓRICO	ENTRADAS	SÁIDAS	SALDO
	TOTAIS			
SALDO A TRANSPORTAR				

Forma de preenchimento:

- *Mês – mês a que se refere o documento.*
- *Dia – dia em que ocorre a operação de entrada ou saída.*
- *Histórico – breve relato da operação de entrada ou saída.*
- *Entrada – valor da entrada da operação (qualquer recebimento).*
- *Saída – valor da saída da operação (qualquer pagamento).*
- *Saldo – valor resultante da diferença entre entrada e saída.*
- *Totais – valor das somas das colunas.*

As entradas mais comuns são: recebimento de vendas à vista, recebimento de vendas à prazo, cheque da empresa (para cobrir insuficiência de caixa).

As saídas mais comuns são: aluguel, energia elétrica e telefone, salários, despesas diversas, fretes e carretos, comissões, honorários profissionais, material de escritório, etc.

4.3 Controle individual de contas

Tem como objetivo lançar individualmente cada conta, para que o empresário tenha, ao final do mês, elementos para analisar cada uma das contas de receitas e despesas, o que lhe proporcionará uma visão crítica do movimento financeiro da empresa no período.

Modelo de controle individual das contas

CONTA:				
DATA	VALOR		DATA	VALOR
TOTAL				

Forma de preenchimento:

- *Conta – nome da conta específica.*
- *Data – mesma data retirada do movimento de caixa.*
- *Valor – valor do lançamento do movimento de caixa.*
- *Total – soma dos lançamentos efetuados em um determinado período.*

Obs.: Deve-se utilizar um formulário para cada conta específica no movimento de caixa.

4.4 Contas a receber

O controle das contas a receber possibilita ao empresário manter-se permanentemente informado sobre os seguintes pontos:

- *Qual o montante dos valores a receber.*
- *Quais as contas vencidas e a vencer.*
- *Quais são os clientes que pagam em dia.*
- *Como programar suas cobranças.*
- *Dados necessários para a elaboração do fluxo de caixa.*

Apresenta-se em seguida a forma de preenchimento e após o modelo de contas a receber.

- *Mês/ano – mês e ano a que se refere o controle.*
- *Cliente – nome ou identificação do cliente devedor*
- *Número do docto. – número do documento para cobrança: Duplicata, cheque, nota promissória, etc.*
- *Banco – nome do banco que deve ser pago, caso haja.*
- *Data – Vcto. Data limite para o recebimento do valor
Pgto. Data em que foi efetivamente pago o valor.*
- *Valor – valor da prestação constante no documento.*
- *Saldo acumulado – soma dos valores a seres recebidos.*
- *Saldo atual – saldo do valor total a ser recebido no mês, diminuindo conforme os pagamentos.*
- *Juros – juros recebidos por ocasião de atrasos.*

Obs.: Deve ser utilizada uma folha para cada mês.

4.5 Contas a pagar

O controle de contas a pagar possibilita ao empresário manter-se permanentemente informado sobre:

- *Vencimento dos compromissos.*
- *Como estabelecer prioridade de pagamento em caso de dificuldade financeira.*
- *Montante dos valores a pagar.*
- *Dados necessários para o fluxo de caixa.*

Apresenta-se em seguida a forma de preenchimento e após o modelo de contas a pagar.

- *Mês/ano – mês e ano a que se refere o controle.*
- *Cliente – nome ou identificação do fornecedor.*
- *Número do docto. – número do documento para cobrança: Duplicata, cheque, nota promissória, etc.*
- *Banco – nome do banco que deve ser pago, caso haja.*
- *Data – Vcto. Data limite para o pagamento do valor
Pgto. Data em que foi efetivamente pago o valor.*
- *Valor – valor da prestação constante no documento.*
- *Saldo acumulado – soma dos valores a seres pagos.*
- *Saldo atual – saldo do valor total a ser pago no mês, diminuindo conforme os pagamentos.*
- *Juros – juros pagos por ocasião de atrasos.*

Obs.: Deve ser utilizada uma folha para cada mês.

4.6 Controle de bancos

Serve para registrar as entradas e saídas de dinheiro na conta bancária, permitindo-se manter e controlar o saldo atual.

Modelo de controle de banco

CONTROLE DE BANCOS					
Banco:		N. Conta:		Mês/Ano:	
Dias	Histórico	N. Cheque	Entrada	Saída	Saldo
TOTAL					

Forma de Preenchimento:

- *Banco – nome do banco.*
- *N. conta – número da conta bancária.*
- *Mês/Ano – mês e ano a que se refere o controle.*
- *Dias – dia do movimento referente a entrada ou saída.*
- *Histórico – breve relato da operação de entrada ou saída.*
- *N. cheque – número do cheque emitido.*
- *Entrada – valor da entrada da operação.*
- *Saída – valor da saída da operação.*
- *Saldo – valor resultante entre entrada e saída.*
- *Total – valor total da soma das colunas.*

4.7 Fluxo de caixa

Fluxo de caixa é a previsão de entradas e saídas financeiras de um período determinado, bem como o confronto dessa previsão com as operações realizadas.

O fluxo de caixa ou previsão de caixa tem os seguintes objetivos:

- *Prever com antecedência os períodos em que haverá necessidades de buscar recursos financeiros fora da empresa.*
- *Fornecer informações corretas para a tomada de decisões no setor de finanças.*

Forma de preenchimento:

- *Prev. – previsão dos acontecimentos de entrada e saída de recursos.*
 - *Real. – entradas e saídas realizadas no período.*
 - *Total Entradas – somatório de todas as entradas, previstas e realizadas.*
 - *Total Saídas – somatório de todas as saídas previstas e realizadas.*
 - *Saldo Inicial – saldo inicial do caixa no período.*
 - *(+) Entradas – total de entradas.*
 - *(-) Saídas – total de saídas.*
 - *Saldo Final – diferença de entradas e saídas.*
- Informa a necessidade de recursos, se negativo, ou excesso, se positivo, quando na previsão dos mesmos.*

CAPÍTULO V

CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

5.1 Conclusões

Esta pesquisa proporcionou algumas constatações referentes a gestão dos recursos financeiros de micro e pequenas empresas:

Percebeu-se o sentido do crédito, assim como, as políticas para gestão do mesmo e os riscos deles decorrentes. Nota-se que existem diversas possibilidades para utilização, ou não, do crédito, dependendo então, do empresário e da limitação dos recursos de terceiros que irá utilizar para o desenvolvimento do seu negócio.

Outra constatação é que não basta vender, e sim, necessita-se vender bem, de tal maneira que uma venda à prazo não traga um problema futuro. Logo será necessário uma política de cobrança eficaz, que vem precedida de uma venda eficiente, no que diz respeito da qualidade do comprador e da forma em que este foi analisado. Verifica-se então a utilidade de um cadastro bem feito para garantir os negócios à prazo.

A experiência do empresário também proporcionará o limite em que as empresas poderão financiar suas vendas, de tal forma, que ao lançar uma política aberta de vendas à prazo, em caso de ausência de capital de giro, precisará recorrer ao mercado financeiro e, nesta pesquisa, verificou-se diversas formas para obtenção de tal recurso.

Ficou difícil, porém, determinar-se na pesquisa qual a forma de financiamento mais indicada para as empresas de pequeno porte, pois, cada uma tem uma característica própria e um poder de barganha diferente junto às instituições financeiras, onde mais uma vez dependerá então do potencial da empresa e experiência do empresário na busca dos recursos.

Apresentou-se também uma metodologia para a gestão financeira de micro e pequenas empresas, com ferramentas acessíveis e de fácil manipulação, onde o empresário poderá controlar suas contas, tanto as entradas como saídas, e ainda provisionar suas despesas e receitas futuras, através do orçamento do caixa, tendo aí uma fonte de pesquisa que aliada a sua experiência empreendedora, proporcionará uma decisão mais acertada com relação a política de crédito.

Notou-se então, que existem diversas formas de gestão e maneiras de obtenção e liberação de recursos de terceiros, ficando então sob responsabilidade do empresário o planejamento, devendo avaliar o estágio atual da empresa, identificar necessidades e riscos, prioridades e oportunidades, definir onde a empresa deve chegar e estabelecer a forma de chegar.

Avaliar os resultados conseguidos e o processo de trabalho, definir os principais propósitos e valores da empresa, são pontos primordiais nesse processo.

Finalizando, cita-se uma frase encontrada no site do SEBRAE/SC: “Na micro ou pequena empresa, temos, na verdade, um proprietário-gerente. Ele é o responsável por todos os aspectos do empreendimento e por seus produtos”.

5.2 Recomendações

Nesta pesquisa, mostrou-se através de uma revisão bibliográfica, diversas maneiras para gestão financeira de uma empresa, assim como as linhas de financiamento oferecidas por instituições financeiras em parceria com o SEBRAE/SC.

Sugere-se, que o empresário aplique em sua empresa as teorias apresentadas e observe ao longo do tempo os resultados alcançados, fazendo então, uma comparação dos mesmos.

Para as empresas que necessitam de alguma forma de financiamento, recomenda-se procurar o SEBRAE, visto que o mesmo mantém convênio com algumas instituições financeiras facilitando a liberação de recursos às micro e pequenas empresas, conforme consta nos anexos.

Por último, sugere-se o controle através de tabelas que possibilitem o controle do fluxo financeiro das empresas, sendo está uma ferramenta importantíssima para a análise e acompanhamento dos resultados de uma empresa.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- GITMAM, Lawrence J.. Princípios de administração financeira. 7ª ed., São Paulo: Harbra, 1997.
- INÁCIO FILHO, Geraldo. A Monografia nos cursos de graduação. 2ª ed., Uberlândia: EDUFU, 1994.
- LEONI, Geraldo. Cadastro, crédito e cobrança. 2ª ed, São Paulo: Atlas, 1997.
- MARTINS, Eliseu, ASSAF NETO, Alexandre. Administração Financeira. São Paulo: Atlas, 1986.
- MOURA, Ril. Cadastro crédito e cobrança. Rio de Janeiro: CNI, 1989.
- SANVICENTE, Antonio Zoratto. Administração financeira. 3ª ed., São Paulo: Atlas, 1987.
- SEBRAE/SC, Como gerenciar crédito e cobrança. Florianópolis: SEBRAE/SC, 1999.
- SEBRAE/SC, Administração de pequenos negócios. Florianópolis: SEBRAE/SC, 1999.
- SEBRAE/SC, www.sebrae-sc.com.br. Florianópolis: SEBRAE/SC, 1999.
- SILVA, José Pereira da. Gestão e análise de risco de crédito. São Paulo: Atlas, 1997.
- ZDANOWICZ, José Eduardo. Fluxo de Caixa: Uma decisão de planejamento e controles financeiros. 6ª ed., Porto Alegre: D.C. Luzzatto, 1986.

ANEXOS

ANEXO 01

LINHA DE CRÉDITO CONVÊNIO SEBRAE / SC - HSBC BAMERINDUS S/A

1. BENEFICIÁRIOS:

MICROEMPRESA com faturamento bruto mínimo de R\$ 50.000,00 (últimos 12 meses)
PEQUENA EMPRESA com faturamento bruto mínimo de R\$ 120.000,00 (últimos 12 meses)

2. SETORES:

Comércio / Indústria / Serviços

3. FINALIDADE:

Ofertar recursos às micro e pequenas empresas destinados ao suprimento de Capital de Giro e ao Investimento Fixo.

4. ENQUADRAMENTO:

Empresas em atividade há pelo menos a 2 (dois) anos (no mesmo ramo). Para clientes, não clientes e clientes novos.

5. CONDIÇÕES:

- Valor por empresa: Mínimo R\$ 2.000,00
Máximo R\$ 20.000,00
- Prazos
Pré-fixado Máximo de 03 meses
Pós-fixado Mínimo de 04 meses e
Máximo de 18 meses
- Encargos: - Pré - fixada 4,5 % a.m. ou
- Pós - fixada 1,5 % a.m. + TBF
- Seguro de crédito - 3,0% a.a.
- Carência: - 30 dias (paga juros no período)
Em operações acima de 180 dias .

6. TARIFAS:

SEBRAE - 1 % sobre o valor do financiamento solicitado, pago pelo proponente, diretamente ao SEBRAE/SC.

HSBC BAMERINDUS - cadastro / Pessoa Jurídica - (verificar na agência local).

7. GARANTIAS:

Aval de Terceiros

8. MUNICÍPIOS ABRANGIDOS:

Todos onde o HSBC Bamerindus possui agências instaladas em Santa Catarina.

ANEXO 02

LINHA DE CRÉDITO CAIXA-GIRO CONVÊNIO CEF - SEBRAE / SC

1. BENEFICIÁRIOS:

MICROEMPRESA: com faturamento bruto anual de até 250.000 UFIR
PEQUENA EMPRESA: com faturamento bruto anual de até 700.000 UFIR

2. ENQUADRAMENTO:

Empresas funcionando há pelo menos 12(doze) meses, e que já possuam cadastro aprovado na Caixa Econômica Federal.

3. CONDIÇÕES:

Prazo de Amortização : até 24 meses

Tempo de atividade : mínimo de 12 meses

Limite do financiamento : até R\$ 30.000,00

Encargos : - 1% a.m. + TR
- Seguro de crédito (verificar na agência)

Obs: Operação sem carência.

4. TARIFAS:

SEBRAE - 1 % (um por cento) do valor financiado, cobrado antes da análise.

OBS: Se ocorrer do valor cobrado para análise, tiver base de cálculo superior (valor proposto x valor liberado) o SEBRAE-SC devolverá a diferença ao tomador de crédito. Ocorrendo o indeferimento do projeto na CEF por responsabilidade do SEBRAE-SC (análise não condizente com a real situação da empresa), o valor cobrado da empresa será devolvido, nos demais casos não haverá devolução.

CEF - cadastro / Pessoa Jurídica - (verificar na agência)

ANEXO 03

LINHA DE CRÉDITO CONVÊNIO SEBRAE / SC - EXCEL ECONÔMICO S/A

1. BENEFICIÁRIOS:

Microempresas e Empresas de Pequeno Porte

2. SETORES:

Industrial / Agro-industrial / Comercial / Prestação de Serviços

3. FINALIDADE:

Ofertar recursos às micro e pequenas empresas destinados ao suprimento de Capital de Giro.

4. ENQUADRAMENTO:

Empresas em atividade pelo menos a 3(três) anos, com:

- Faturamento Anual mínimo de R\$ 50.000,00
- Faturamento Anual máximo de R\$ 720.000,00

5. CONDIÇÕES:

- Valor por empresa: Mínimo R\$ 5.000,00
Máximo R\$ 15.000,00
- Prazo: 8 meses para financiamentos até R\$ 10.000,00
10 meses para financiamentos acima de R\$ 10.000,00
- Encargos: - 3,45% a.m.

Obs: Incidirá quando for o caso, o percentual correspondente às alíquotas previstas para o IOF (imposto sobre operações de crédito, câmbio e seguro, ou relativas a títulos ou valores mobiliários), observadas sempre as disposições legais e regulamentares que disciplinam o fato gerador do mencionado tributo.

6. TARIFAS:

SEBRAE / taxa de serviço:

Financiamento de até R\$ 10.000,00 - Taxa de R\$ 30,00
Financiamento acima de R\$ 10.000,00 - Taxa de R\$ 50,00

7. GARANTIAS:

- Notas Promissórias
- Aval de 2(duas) pessoas (sócios ou terceiros)
- Créditos à receber

8. MUNICÍPIOS ABRANGIDOS:

Todos onde o EXCEL Econômico possui agências instaladas em Santa Catarina.

ANEXO 04

LINHA DE CRÉDITO - MIPEM INVESTIMENTO SEBRAE-SC / BANCO DO BRASIL-SA

1. FINALIDADE:

Apoio financeiro, mediante abertura de Crédito Fixo, a projetos de investimento – que tenham como finalidade : **adaptação ou substituição de sistemas em função do “Bug do Milênio”, implantação de programas de qualidade, e para a obtenção da certificação ISO.**

2. BENEFICIÁRIOS:

Firmas individuais e empresas brasileiras de capital nacional privado, industriais, comerciais e de prestação de serviços, de micro e pequeno porte, que **tenham pelo menos 06 meses de movimentação em conta corrente no banco.**

3. TETO DO FINANCIAMENTO:

Até o valor de **R\$ 50.000,00** por beneficiário.

4. CRITÉRIOS:

LIMITE FINANCIÁVEL	GARANTIAS	JUROS	PRAZOS
A - INVESTIMENTO FIXO ME = Até 80% PE = Até 70%	Reais (patrimônio) + Aval ou Fiança	TR + 1% a. m.	- Carência: até 12 meses; - Prazo total para amortização (incluindo carência): até 36 meses.

OBS: Nesta linha não há o capital de giro associado.

5. ENQUADRAMENTO:

A empresa (cliente) - Para se habilitar a esta linha de financiamento deve ter conta corrente em agência do Banco do Brasil S/A e cadastro sem restrições, devendo estar classificada em Microempresa = Faturamento bruto anual até R\$ 221.000,00 e Pequena Empresa = Faturamento bruto anual de R\$ 221.001,00 até R\$ 720.000,00.

6. TAXA SEBRAE:

1 % do valor do financiamento solicitado pago pelo proponente, diretamente ao SEBRAE-SC.

7. COBERTURA DO FAMPE

- 90% Para finalidade de certificação ISO e Programa de Qualidade e
- 50% Para finalidade de Adaptação e Substituição de Sistemas.

ANEXO 05

CONVÊNIO SEBRAE-SC / BADESC LINHA BNDES AUTOMÁTICO / FINAME

1.) OBJETIVO

- Geração e manutenção de emprego e renda;
- Aumento do dinamismo competitivo da micro e pequena empresa;
- Expansão, modernização, relocalização e ajuste na situação financeira, mediante injeção de capital de giro associado ao investimento fixo;
- Capacitação tecnológica da empresa, desenvolvimento e/ou aperfeiçoamento de produtos e/ou processos;
- Adoção de modernas técnicas de gerenciamento e organização da produção; e
- Implantação de sistemas de gestão da qualidade e produtividade.

2.) ENQUADRAMENTO

Microempresas e Empresas de Pequeno Porte que estejam em operação há pelo menos 12 meses no mesmo ramo de atividade e que se enquadrem nos parâmetros do art. 2º da Lei 9.317 de 05/12/96 (até R\$ 720.000,00 de vendas anuais).

3.) ITENS FINANCIÁVEIS

- Ativos fixos de qualquer natureza, para construção civil, reformas e instalações;
- Máquinas e equipamentos de qualquer natureza (novos ou usados) sem a necessidade dos fornecedores estarem cadastrados na FINAME;
- Capital de giro associado até o limite de 100% do investimento fixo;
- Desenvolvimento de softwares;

4.) ITENS NÃO FINANCIÁVEIS

- Reestruturação empresarial
- Radiofusão, televisão, jornais e revistas
- Empreendimentos imobiliários (time-sharing, hotel-residência e outros), serviços de construção civil, motéis, saunas e termas
- Atividades bancárias / financeiras
- Comércio de armas
- Empreendimentos para serraria, exploração e comercialização de madeira nativa, produção de ferro gusa e empreendimentos em mineração que incorporem processo de lavra rudimentar ou garimpo
- Empreendimentos relacionados às Zonas de Processamento das Exportações - ZPE
- Turismo / hotelaria em zonas balneárias, cerâmica de revestimento, tinturarias, confecção, descartáveis plásticos, pesca e cerâmica vermelha.

5.) LIMITES OU NÍVEL DE PARTICIPAÇÃO

- Limite do financiamento: mínimo R\$ 30.000,00, máximo = R\$ 100.000,00
- Financia-se até 70% do projeto apresentado;

6.) ENCARGOS:

3,5% a. a. + TJLP;

Obs: Para o financiamento de equipamentos de transporte rodoviário de carga e passageiro, tratores e maquinários agrícolas, a taxa a ser aplicada será a de 5,5% a.a. + TJLP.

6.) PRAZOS DE CARÊNCIA E DE AMORTIZAÇÃO:

- Definidos em função da capacidade de pagamento do empreendimento, não havendo restrições quanto ao limite máximo, tanto para o prazo total como para o prazo de carência.
- No entanto, o prazo médio das operações será monitorado, na expectativa de que não se altere significativamente em relação ao verificado até então. (5 anos: com até 12 meses de carência a até 48 meses de amortização)
- O prazo de carência deverá ser múltiplo de 3 nas operações com amortização mensal.

8.) GARANTIAS:

- 120% + FGPC (ou 1.2 para cada 1.0 financiado)
 - 150% + FGPC (ou 1.5 para cada 1.0 financiado) quando a operação objetivar a compra de máquinas e equipamentos com:
 - depreciação acelerada ou obsolescência ;
 - Equipamento de uso restrito com baixa liquidez;
 - Máquinas, equipamentos e veículos com material rodante;
 - Máquina ou equipamento portátil.

ANEXO 06

**CONVÊNIO SEBRAE-SC / BRDE
LINHAS DE CRÉDITO - PMPE E BNDES / FINAME**

OBJETIVO DO PROJETO:

Desenvolvimento de microempresas e empresas de pequeno porte, visando:

- geração de emprego e renda
- desenvolvimento sustentável
- crescimento econômico
- melhoria da qualidade de vida da população
- expansão, modernização e racionalização de pequenos empreendimentos
- capacitação tecnológica e adoção de técnicas de gerenciamento e organização

BENEFICIÁRIOS:

Empresas privadas industriais, com mais de dois anos de funcionamento.

PMPE = Programa de Apoio às Micro e Pequenas - com faturamento bruto anual até R\$

720.000,00

BNDES/AUTOMÁTICO - FINAME - para as demais empresas, com faturamento bruto anual

Superior a R\$ 720.000,00 até R\$ 4.000.000,00 de receita operacional líquida.

CONDIÇÕES OPERACIONAIS:

Especificação		PMPE	BNDES/FINAME
a) Enquadramento – Empresas com faturamento anual		Até R\$ 720.000	De R\$ 720.000,00 a R\$ 4.000.000,00
b) Limites do valor de financiamento		R\$ 10.000,00 a R\$ 100.000,00	R\$ 10.000,00 a R\$ 200.000,00
c) Percentual máximo de financiamento do projeto	Investimento fixo e capital de giro	70%	60%
	Máquinas e Equip. Nacionais	70%	60%
	Máquinas e Equip. Importados	70%	(*)
d) Prazo máximo, anterior à apresentação da solicitação de financiamento, para investimentos fixos já realizados e pagos (para contrapartida de recursos próprios)		12 meses	6 meses
e) Prazo total máximo (incluído a carência)		60 meses	60 meses
f) Prazo máximo de carência (limitado a 6 meses após a implantação do projeto)		12 meses	6 meses
g) Encargos financeiros		4,0%a.a. + TJLP (**)	5,5%a.a. + TJLP(**)
h) Forma de pagamento	Durante a carência	Pagamento trimestral dos encargos financeiros	
	Durante a amortização	Pagamento mensal das prestações (principal + encargos)	
i) Garantias reais mínimas	Firmas Individuais	170% do valor do financiamento	
	Outras Empresas	130% do valor do financiamento	

(*) Informar-se junto ao BRDE (**) Nas operações com FGPC, a taxa de juros é reduzida para 3,5% e 5,0%, respectivamente

ITENS APOIÁVEIS:

São apoiáveis investimentos realizados na expansão, realocação, racionalização ou modernização da empresa, desenvolvimento tecnológico, treinamento de pessoal, tais como:

- a) estudos, consultorias e projetos;
- b) construção civil, materiais e instalações;
- c) máquinas e equipamentos nacionais, novos, cadastrados na FINAME;
- d) máquinas e equipamentos nacionais, novos ou usados, cadastrados ou não na FINAME (somente no caso de PMPE) ;
- e) máquinas e equipamentos importados (informar-se junto ao BRDE) ;
- f) capital de giro (somente associado ao investimento fixo financiável), de acordo com as necessidades, limitado em:
 - até no máximo 100% do investimento fixo(PMPE)
 - até no máximo 30% do investimento fixo(BNDES / AUTOM.)
- g) informatização, inclusive aquisição e desenvolvimento de software(informar-se junto ao BRDE);
- h) educação, treinamento gerencial e de mão-de-obra;
- i) gastos com a infra-estrutura econômica e social;
- j) desenvolvimento de produtos e processos, incluindo gastos com compra, absorção e adaptação de tecnologia, design e esforço de marketing. Aquisição de tecnologia - só poderá ser financiada se as condições de negociação permitem a efetiva transferência da tecnologia adquirida para o comprador;
- k) implantação nas empresas de centros e laboratórios de pesquisa e desenvolvimento e de departamentos de engenharia;
- l) sistemas de metrologia, de normalização e de procedimentos para qualidade dos produtos;
- m) reordenamento de "lay-out";
- n) adaptação de máquinas e dispositivos para redução do tempo de "set-up";
- o) gastos com o controle ambiental;
- p) gastos com racionalização do consumo de energia;
- q) gastos com capacitação tecnológica.

ITENS NÃO APOIÁVEIS:

- a) Aquisição de terrenos, edificações e benfeitorias;
- b) Reestruturação empresarial e saneamento financeiro;
- c) Empreendimentos imobiliários;
- d) Capital de Giro isolado;
- e) Empreendimentos para serraria, exploração e comercialização de madeira nativa, produção de ferro gusa e mineração (c/ processo de lavra rudimentar ou garimpo);
- f) Veículos (exceto caminhões - através da FINAME);
- g) Edição de jornais e revistas;

GARANTIAS:

- a) Fidejussórias
- b) Reais
- c) FGPC (Fundo de Garantia para Promoção da Competitividade).

ANEXO 07

PARCERIA SEBRAE-SC / SINE / BANCO DO BRASIL-SA LINHA DE CRÉDITO – INFORMAL - FAT /PROGER

1. FINALIDADE:

Apoio mediante abertura de crédito fixo, com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT às pessoas físicas atuantes no setor informal da economia, objetivando sua integração ao setor produtivo formal da economia.

2. BENEFICIÁRIOS:

Pessoas físicas que atuem no setor informal da economia (trabalhadores autônomos, empreendimentos de caráter domiciliar, prestadores de serviços, artesãos e outros que comprovadamente assim sejam caracterizados.) desde que não incluídos no CADIN, SPC e SERASA.

3. ITENS FINANCIÁVEIS:

Bens e serviços indispensáveis ao empreendimento e capital de giro associado.

4. ITENS NÃO FINANCIÁVEIS

- a) veículos de qualquer espécie;
- b) encargos financeiros;
- c) recuperação de capitais já investidos ou pagamento de dívidas;
- d) gastos gerais de administração;
- e) construção civil, máquinas e equipamentos fixo ao solo e demais benfeitorias que passam a integrar definitivamente imóvel de terceiro;
- f) aquisição de terreno ou de unidade já construída ou em construção;
- g) inversões destinadas a produção de açúcar e álcool;

5. ASSISTÊNCIA TÉCNICA:

Os empreendimentos contarão com assistência técnica (gerencial, tecnológica ou de qualquer outra natureza) do Sistema Nacional de Emprego – SINE e do SEBRAE-SC, que fará o diagnóstico e a emissão de parecer, atestando a viabilidade do projeto.

6. TAXA SEBRAE:

O SEBRAE-SC, cobrará do proponente 0,5% do valor solicitado, a título de cobertura de serviços de análise de viabilidade e emissão de parecer técnico, realizados pelo Balcão SEBRAE.

7. PROJETO:

Os projetos serão elaborados pelo SEBRAE-SC, devendo abranger aspectos técnicos, econômicos, financeiros, organizacionais, administrativos, de capacitação gerencial, qualificação de mão-de-obra e de comercialização.

8. LIMITE FINANCIÁVEL:

Investimento: 100%

Capital de Giro: 30% do Investimento fixo

9. TETO:

O valor do financiamento está limitado a R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) por beneficiário.

10. PRAZO E CARÊNCIA:

Deve ser fixado de acordo com o cronograma físico-financeiro do projeto e a capacidade de pagamento do empreendimento e do beneficiário, observando-se o prazo máximo de até 2 anos, incluído o prazo de carência de até 6 meses.

11. ENCARGOS FINANCEIROS:

- a) encargos básicos: 100% da variação da Taxa de Juros de Longo Prazo – TJLP ou outro índice que venha legalmente a substituí-la.
- b) encargos adicionais: Juros à taxa nominal de 3% ao ano.

12. GARANTIAS:

Quaisquer das garantias admissíveis pelo Banco, subsidiariamente aval ou fiança.

13. CONDIÇÕES ESPECIAIS:

- a) não será concedido financiamento a proponente cadastrado no CADIN – Cadastro Informativo dos Créditos não Quitados para o Setor Público Federal, assim como a atividade que possa vir a ser desempregadora líquida de mão-de-obra;
- b) não são considerados autônomos, para fins de concessão de financiamento, os profissionais liberais de nível superior, tais como engenheiros, advogados, etc; exceto os formados em medicina, odontologia e medicina veterinária., desde que devidamente estabelecidos;
- c) deve ser identificada a fonte dos recursos, através de placa no local de execução do empreendimento e de plaquetas a serem fixadas em móveis e equipamentos financiados, nos seguintes termos: “**Empreendimento Financiado pelo Banco do Brasil S.A. com Recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador -FAT**”.

14. OBRIGATORIEDADE:

O beneficiado com recursos do FAT, obrigatoriamente deverá participar de treinamento gerencial, custeado pelo FAT.

ANEXO 08

LINHA DE CRÉDITO - MICRO E PEQUENA EMPRESA PROGER / FAT PARCERIA SDF - SINE / CEF / SEBRAE

1. FINALIDADE:

Apio financeiro, mediante abertura de Crédito Fixo, com recursos do FUNDO DE AMPARO AO TRABALHADOR - FAT, para Investimentos Fixo e Capital de Giro Associado que propiciem a geração ou manutenção de emprego e renda.

2. BENEFICIÁRIOS:

Firmas individuais e pessoas jurídicas de direito privado legalmente estabelecidas, com mais de 12 meses de atividade / faturamento, de micro e pequeno porte, conforme Lei 8.864 / 94.

4. CONDIÇÕES:

LIMITE DO CRÉDITO	ATÉ R\$ 30.000,00	ATÉ R\$ 50.000,00
PRAZO AMORTIZAÇÃO (CARÊNCIA INCLUIDA)	36 MESES	48 MESES
PRAZO CARÊNCIA	6 MESES	6 MESES
ENCARGOS	TJLP + 4% a.a.	TJLP + 5% a.a.
LIMITE FINANCIAMENTO	Até 90 % do projeto (observado o limite de R\$ 30.000,00);	Até 90 % do projeto (observado o limite de R\$ 50.000,00);
CAPITAL DE GIRO	50% DO INV. FIXO	50% DO INV. FIXO
GARANTIAS	Fidejussória; Alienação Fiduciária; Penhor; Aval ou fiança; Quaisquer das garantias reais admitidas pela CEF; Seguro de crédito interno.	Fidejussória; Alienação Fiduciária; Penhor; Aval ou fiança; Quaisquer das garantias reais admitidas pela CEF; Seguro de crédito interno.

OBS:

- I - O limite de financiamento para veículos poderá chegar até 90% do seu valor, uma vez que é considerado como parte do projeto, sendo admitido o financiamento somente de utilitários leves novos ou usados (no máximo 5 anos de fabricação) com capacidade de carga de até 750kg e utilitários leves importados somente novos.

5. ENQUADRAMENTO:

Empresas com receita bruta anual à 700.000,00 UFIR.

6. TAXA SEBRAE:

1 % sobre o valor do financiamento solicitado, pago pelo proponente, diretamente ao SEBRAE/SC

7. OBRIGATORIEDADE:

O responsável pela empresa beneficiado com recursos do FAT, obrigatoriamente deverá participar de treinamento gerencial, custeado pelo FAT.

ANEXO 09

LINHA DE CRÉDITO - MIPEM-FAT /PROGER PARCERIA SEBRAE-SC / SINE / BANCO DO BRASIL-SA

1. FINALIDADE:

Apoio financeiro, mediante abertura de Crédito Fixo, com recursos do FUNDO DE AMPARO AO TRABALHADOR - FAT, para projetos de investimentos em ativos fixos e capital de giro associado, que resultem na geração ou manutenção de emprego e renda.

2. BENEFICIÁRIOS:

Firmas individuais e empresas brasileiras de capital nacional privado, industriais, comerciais e de prestação de serviços, de micro e pequeno porte.

3. LIMITE DO FINANCIAMENTO:

Até o valor de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) por beneficiário.

4. CRITÉRIOS:

LIMITES DE FINANCIAMENTO	GARANTIAS	TAXAS	PRAZOS
A - INVESTIMENTO FIXO ME = Até 80% PE = Até 70%	Reais (patrimônio)	Básicos - 100% TJLP +	- Investimentos= Gestão empresarial, 18 meses, com carência de 6 meses
B - CAPITAL GIRO ASSOCIADO 30%	Aval Fiança	Adicionais 5,33% a.a.	- Investimentos= Capital Giro Associado, 36 meses, para Veículos carência de 2 meses, e Demais Casos Carência de 1 ano.

5. ENQUADRAMENTO:

A empresa (cliente) - Para se habilitar a esta linha de financiamento deve ter conta corrente em agência do Banco do Brasil S/A e cadastro sem restrições, devendo estar classificada em Microempresa = Faturamento bruto anual até R\$ 221.000,00 e Pequena Empresa = Faturamento bruto anual de R\$ 221.001,00 até R\$ 720.000,00.

6. TAXA SEBRAE:

1 % do valor do financiamento solicitado, pago pelo proponente, diretamente ao SEBRAE-SC.

7. OBRIGATORIEDADE:

O responsável pela empresa beneficiado com recursos do FAT, obrigatoriamente deverá participar de treinamento gerencial, custeado pelo FAT.

ANEXO 10

LINHA DE CRÉDITO - RECÉM FORMADO PROGER/FAT PARCERIA SDF - SINE / CEF / SEBRAE

1. FINALIDADE:

Apoio financeiro, mediante abertura de Crédito Fixo, com recursos do FUNDO DE AMPARO AO TRABALHADOR - FAT, a projetos de Investimentos e Capital de Giro Associado.

2. BENEFICIÁRIOS:

- Profissionais recém-formados que tenham até 5 anos de conclusão do curso superior de graduação ou pós-graduação;
- Para recém-formados em Medicina que tenham realizado residência média, pode ser considerado o prazo de até 5 anos após a conclusão da mesma, devidamente comprovada, como data limite para a solicitação do crédito.

3. TETOS DE FINANCIAMENTO:

Até o valor de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) por beneficiário.

Exceto: Para Medicina e Odontologia o limite é de R\$ 10.000,00 (dez mil reais)

4. CRITÉRIOS:

LIMITES DE FINANCIAMENTO	GARANTIAS	TAXAS	PRAZOS
- Até 100 % do valor do projeto/proposta (observado o limite); - Capital de Giro associado: até 50 % do valor do investimento fixo financiado;	Fidejussória; Alienação Fiduciária; Penhor; Aval ou fiança; Quaisquer das garantias reais admitidas pela CEF; Seguro de crédito interno.	- Encargos = TJLP + 3 % a.a. OBS: Isento de IOF	- Até 24 meses, incluindo carência de até 6 meses.

5. ITENS FINANCIÁVEIS:

- Bens e serviços necessários ao desenvolvimento das atividades do recém-formado, de acordo com sua habilitação profissional ;
- Capital de Giro associado: recursos destinados à suprir as necessidades da execução das atividades.

OBS: - deve ser anotado / carimbado na Nota Fiscal, que o bem nela descrito está sendo financiado pelo PROGER, independente de alienação fiduciária, anexando cópia da N.F. ao dossiê;
- admite-se o financiamento e investimentos usados, mediante recibo emitido pelo vendedor, desde que possua Nota Fiscal de aquisição.

6. TAXA SEBRAE:

O SEBRAE-SC cobrará 0,5% relativo a taxa de análise da proposta e emissão de parecer técnico, realizado pelo Balcão SEBRAE-SC.

7. OBRIGATORIEDADE:

O responsável pela empresa beneficiado com recursos do FAT, obrigatoriamente deverá participar de treinamento gerencial, custeado pelo FAT.