



# GUIA PRÁTICO DE ACESSO AO CRÉDITO BANCÁRIO PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS



# FICHA TÉCNICA

## **Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Bahia**

Antonio Ricardo Alvarez Alban

## **Diretor Superintendente**

Jorge Khoury

## **Diretor Técnico**

Franklin Santana Santos

## **Diretor Administrativo-Financeiro**

José Cabral Ferreira

## **Unidade de Ambiente de Negócios**

Cecília Miranda (Gerente)

Janaína Neves (Gerente Adjunta)

Aline Lobo (Gestora do Projeto da Cadeia Produtiva de Energia)

## **Conteudista**

Luiz Marques de Andrade Filho

## **Direção da Criação**

Liana Almeida

## **Editoração**

Derlane Passos

UAN - Unidade de Ambiente de Negócios

Tiragem: 500 ou 1000 exemplares

2020 © Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae  
Rua Horácio César, 64. Dois de Julho, Salvador - BA. CEP: 40060-350

[www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br)



Central de Relacionamento  
0800 570 0800

# SUMÁRIO

1. Por que razão sua empresa precisa de crédito? .....	4
2. Os passos básicos para estar pronto para solicitar crédito bancário .....	7
3. Como estimar a geração de caixa futuro do seu negócio? .....	9
4. Como estimar a capacidade de pagamento do seu negócio? .....	13
5. Como calcular o valor das prestações do financiamento bancário .....	16
6. Linhas de crédito disponíveis para micro e pequenas empresas .....	22
7. Referências .....	32

# 1. Por que razão sua empresa precisa de crédito?

## 1.1 Quais as suas necessidades para tomar crédito?

A captação de crédito bancário é uma forma tradicional de financiamento empresarial. Contudo, enquanto as grandes empresas, sociedades anônimas, por exemplo, possuem uma possibilidade bem maior de fontes de financiamento, tais como emissão de ações na bolsa de valores, emissão de títulos empresariais de longo prazo, e mesmo captação de recursos fora do país (no mercado internacional), para os pequenos e micro empresários restam normalmente apenas o capital dos sócios e o acesso ao crédito bancário.

Mas é claro que não existe dinheiro de graça: o crédito ofertado pelos bancos custará a taxa de juros, que será um ônus para o empresário.

No Brasil em particular, que possui taxas de juros historicamente elevadas, este impacto será relevante no caixa da empresa, e muitas vezes pode se tornar problemático. É por isso que compreender como o financiamento bancário funciona e impacta no resultado empresarial é muito importante, para o micro e pequeno empresário, para que o financiamento funcione como um apoio para o crescimento do seu negócio e não como uma solução presente que virará um problema (futuro) a ser resolvido.



## 1.2 Crédito para implantação.

O crédito bancário pode ser demandado para implantação de um novo negócio. Neste caso é muito importante que o empresário faça um plano de negócios do novo empreendimento.

O plano de negócios nada mais é que um estudo prévio a respeito do negócio novo que será implantado, que orientará o empresário em sua futura gestão e responderá também às seguintes perguntas:

- o negócio é ou não interessante financeiramente?
- vale a pena investir dinheiro, tempo e energia neste novo empreendimento ou não?
- quais os indicadores de viabilidade econômico-financeira do novo negócio?

O plano de negócios cumpre dois papéis importantes: (1) ele vai ao final responder sobre a viabilidade do empreendimento e (2) caso o empresário precise de crédito bancário para implantação, o sistema bancário cobrará o plano de negócios, e somente irá liberar o crédito para o empresário após este plano ter sido analisado e aprovado pelos seus técnicos.

O plano de negócios para uma micro e pequena empresa, muitas vezes conhecido como EVTEC (Estudo de viabilidade técnica, econômica e comercial) não será tão amplo quanto um outro estudo desenvolvido para um grande empreendimento. Mas ele, em geral, contará com vários capítulos, ou partes, tais como:

- O estudo organizacional: nele será descrita a estrutura organizacional da nova empresa, a quantidade de colaboradores que serão necessários e seus salários e tributos correlatos, além de conter também um enfoque na pessoa física dos empresários, seu perfil, experiência e histórico de crédito.
- O estudo de mercado: fundamental, pois através dele será estudado o mercado do novo negócio, quais as características do mercado e do consumidor, e qual a demanda estimada mensalmente para o bem/serviço.



- É através deste estudo que será estimado o preço médio de venda e a quantidade esperada de vendas mensais, dados fundamentais para a montagem do fluxo de caixa do negócio.
- O estudo de produção: aqui será descrito o processo produtivo, as matérias primas necessárias para que seja estimado o custo de produção do futuro bem ou serviço a ser produzido.
- O estudo técnico (e/ou de engenharia): por ele será descrita a tecnologia que será utilizada e/ou as obras que serão necessárias, com seus custos definidos.
- O estudo econômico-financeiro: esta será a última parte, pois este estudo é cliente dos demais anteriores, ou seja, ele depende das informações deles. Mas é no estudo econômico-financeiro que – após a montagem do fluxo de caixa futuro – serão encontrados os indicadores de viabilidade econômico-financeira para responder se vale ou não vale a pena fazer o novo negócio, investir neste novo empreendimento.



### 1.3 Crédito para ampliação.

O crédito para ampliação do negócio demandará também um estudo de viabilidade, mediante um plano de negócios, não necessariamente tão aprofundado quanto um plano de negócios para implantação, mas – sim – buscando entender sobre a viabilidade da ampliação do negócio, se ela valerá ou não a pena ser executada.

### 1.4 Crédito para capital de giro.

O crédito para capital de giro tende a ser bastante demandado por micros e pequenos empresários. Em termos contábeis o capital de giro é a dívida de longo prazo que a empresa tem para financiar suas operações de curto prazo. Em termos financeiros o capital de giro é a liquidez disponível em conta bancária capaz de assumir pagamentos da empresa em momentos de “gap” de recursos, normalmente em função do prazo para recebimento de vendas a prazo que pode implicar em necessidade de liquidez para que a empresa honre seus compromissos em dia.

## 2. Os passos básicos para estar pronto para solicitar crédito bancário.



### 2.1 Quais os passos prévios para o empresário se estruturarem para o processo de captação de crédito?

O empresário deve estar devidamente preparado para começar o processo de negociação de crédito bancário. Esta preparação prévia se relaciona tanto à questão de documentação quanto a questões organizacionais mais amplas, conforme a seguir.

### 2.2 Idoneidade do empresário.

A idoneidade moral e financeira do empresário é muito importante, pelo fato dos bancos serem muito rigorosos no processo de liberação de crédito. Uma situação relacionada a isto é quando o empresário pessoa física está com o seu CPF registrado no SPC ou Serasa. Em uma situação desta, antes que qualquer negociação com o banco seja feita, o empresário deve quitar esta dívida para retirar seu CPF do órgão de proteção ao crédito.

Adicionalmente, quando o empresário estiver se relacionado com bancos federais, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco do Nordeste, Bndes, entre outros, é fundamental também que seu CPF não esteja inscrito no CADIN (Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do Setor Público Federal), pois esta situação também trará dificuldade para a liberação de crédito.

### 2.3 Regularidade fiscal.

A empresa precisa ter todas as suas certidões negativas em dia: as certidões de tributos federais (o INSS já está aqui englobado), a certidão do FGTS, certidão de tributos estaduais, de tributos municipais (em alguns casos pode ser solicitada também a certidão da justiça trabalhista). Sem as certidões em dia o empresário terá dificuldade para a liberação do crédito.

### 2.4 Recursos próprios a serem utilizados.

O empresário deve estar atento que no caso de captação de crédito para implantação e ampliação do negócio, normalmente, os bancos emprestam até 80% do valor do projeto.

## 2.5 Garantias.

Outro ponto muito importante são as garantias que o empresário ofertará ao banco. As mais utilizadas são: fiança e/ou aval dos empresários. Seguro garantia, hipoteca e penhor. Sem garantias suficientes o sistema bancário não irá liberar a operação de crédito.

## 2.6 Experiência do empresário na atividade, e sua capacidade de gestão.

É fundamental que o empresário tenha como demonstrar sua experiência empresarial e se possível no ramo de atividade vinculada ao crédito pretendido. Esta experiência, devidamente comprovada, junto com a idoneidade do empresário, é muito importante para que o banco encare o empresário como alguém com perfil positivo na captação do crédito e na sua capacidade de honrá-lo ao longo do tempo.

## 2.7 Mercado ligado ao negócio, sua tecnologia e seus impactos sociais e sobre o meio ambiente.

Este aspecto é relevante para projetos de implantação e ampliação, e não em processos de captação de crédito para capital de giro. Nos casos de projeto para implantação e ampliação é relevante que o empresário descreva e apresente informações críveis sobre o seu mercado, a tecnologia que será utilizada no processo de produção de bens e serviços e quais os impactos sobre a comunidade vizinha ao empreendimento, e também sobre o meio ambiente. Estas informações devem estar bem descritas no plano de negócios de implantação ou ampliação do negócio.

## 2.8 Capacidade de pagamento.

A capacidade de pagamento é o critério utilizado pelo sistema bancário não só para aprovar a liberação do crédito bem como para definir o prazo de quitação do empréstimo. Mais à frente veremos com estimar a capacidade de pagamento para uma negociação de crédito.

## 2.9 Resumo.

Quadro 1. Requisitos e informações prévias para negociação de crédito.

Crédito para implantação ou ampliação	Crédito para capital de giro
CPF dos empresários sem restrições	CPF dos empresários sem restrições
CNPJ da empresa sem restrições	CNPJ da empresa sem restrições
Possuir todas as certidões negativas	Possuir todas as certidões negativas
Possuir formas de garantias que podem ser solicitadas	Possuir formas de garantias que podem ser solicitadas (normalmente a fiança de algum dos sócios)
Demonstrar capacidade de pagamento viável	Demonstrar capacidade de pagamento viável, mas a depender do banco e do valor negociado este item não é solicitado
Possuir o plano de negócios	<i>Não precisa</i>

## 3. Como estimar a geração de caixa futuro do seu negócio?

### 3.1 O que é fluxo de caixa futuro?

Em negociações de captação de crédito que envolvam o desenvolvimento de um plano de negócios, será necessário montar um fluxo de caixa estimado para os próximos anos, do negócio. O tempo deste fluxo de caixa, se cinco anos, dez anos ou outro qualquer, dependerá da magnitude do investimento, sua maturação, prazo de pagamento, ramo de atividade etc.

O fluxo de caixa é uma estimativa de todas as entradas (receitas) e saídas de caixa, custos, despesas e tributos, que produzirão o caixa líquido do período e, assim, acumulado ao longo do tempo.



**Figura 1.**  
**Exemplo de um fluxo de caixa para cinco anos.**

Itens do Fluxo de caixa	Anos					
	0	1	2	3	4	5
Receita bruta de vendas		800.000	1.800.000	3.000.000	3.000.000	3.400.000
(-) Tributos indiretos		-96.000	-216.000	-360.000	-360.000	-408.000
= Receita líquida		704.000	1.584.000	2.640.000	2.640.000	2.992.000
(-) Custo das mercadorias vendidas (CMV)		-246.400	-554.400	-924.000	-924.000	-1.047.200
= Lucro bruto da operação		457.600	1.029.600	1.716.000	1.716.000	1.944.800
(-) Despesas (incluindo depreciação)		-700.000	-720.000	-800.000	-820.000	-1.100.000
= Resultado do período		-242.400	309.600	916.000	896.000	844.800
(-) Investimento em ativo fixo	-500.000					
(-) Investimento em capital de giro	-10.000	-90.000				
(+) Depreciação		50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
(+) Recuperação do valor residual do ativo fixo						250.000
(+) Recuperação do capital de giro						100.000
= Caixa gerado	-510.000	-282.400	359.600	966.000	946.000	1.244.800
Caixa acumulado	-510.000	-792.400	-432.800	533.200	1.479.200	2.724.000

Apuração do lucro pelo regime de competência

Transformação para regime de caixa

Este exemplo trata de um projeto que demanda R\$ 600.000 de investimento total, sendo R\$ 500.000 de investimento em ativo fixo (máquinas, equipamentos, instalações etc.) e R\$ 100.000 em capital de giro. Deste valor do investimento em capital de giro, R\$ 10.000 será desembolsado no ano 0, ano inicial do projeto, e mais R\$ 90.000 no ano 1.

Para um projeto de implantação normalmente no ano 0 (inicial) não há receitas, portanto não haverá também custos e despesas. Mas isto varia muito, pode ser que o projeto já gere receitas em dois ou três meses a partir de iniciado as suas instalações, ou mesmo somente após dois ou três anos (ou mais), neste caso isto pode ocorrer em projetos industriais de grande magnitude (o que não é o caso de micro e pequenas empresas).

O resultado do período nada mais é que o lucro (ou prejuízo) apurado pela Demonstração do resultado do exercício (DRE). Mas neste caso, por ser um fluxo de caixa futuro, este é um valor estimado. Este resultado é apurado pelo regime de competência. Desta maneira é necessário, após o seu cálculo, transformá-lo para regime de caixa, conforme demonstrado na Figura 2. Neste exemplo, o valor acumulado do caixa final em cinco anos de projeto é de R\$ 2.724.000..

## 3.2 Itens que fazem parte do fluxo de caixa.

Abaixo segue um resumo explicativo de cada item do fluxo de caixa:

- » **Receita bruta de vendas:** É a estimativa anual de todas as vendas que serão feitas. A análise correta se inicia com a previsão as vendas mensais, devido à sazonalidade de vendas. E depois multiplicamos estes valores para alcançar a receita anual, de cada ano.
- » **Tributos indiretos:** Este item se refere à tributação que atingirá o faturamento ano a ano. Como a grande maioria das micro e pequenas empresas são tributadas como Simples nacional ou Lucro presumido, nosso fluxo de caixa exemplificativo possui apenas a tributação indireta. Já as empresas tributadas como Lucro real, possuem parte da tributação sobre a receita bruta (os tributos indiretos), mas o IR e CSLL incidem sobre o Lucro antes do IR.
- » **Custo das mercadorias vendidas:** É o CMV, ou custo dos serviços prestados. Aqui estão os custos diretos e indiretos ligados à produção do bem ou serviço. Como custos diretos temos: matéria prima, embalagens e salários e encargos sociais do pessoal diretamente ligado à produção. Já os custos indiretos podem ser: energia e água da produção, aluguel de equipamentos para a produção, salários e encargos dos gerentes e supervisores da produção.
- » **Despesas:** Todos os gastos ligados ao negócio e não à produção do bem ou serviço. Necessário chamar a atenção de que a depreciação do ativo fixo (prédios, instalações, máquinas, equipamentos e automóveis) faz parte das despesas (e até mesmo do CMV acima descrito, quando ligados à produção); mas a depreciação é um gasto não desembolsável, que não afeta o caixa da empresa. Portanto mais à frente ele será ajustado (somado ao fluxo de caixa), pelo fato de não alterar o caixa.
- » **Investimento em ativo fixo:** Aqui é o valor necessário que será desembolsado para aquisição de terrenos, equipamentos, construção civil, máquinas e instalações etc. O investimento equivale a um desembolso de caixa.
- » **Investimento em capital de giro:** Neste item está o valor necessário para fazer girar a empresa, para comprar estoques e financiar vendas a prazo. Este item também equivale a um desembolso de caixa.
- » **Depreciação:** Os valores de depreciação do ativo fixo que estão dentro do CMV e das despesas, como negativos (saídas de caixa) precisam ser ajustados agora com sinal positivo, pois eles são não desembolsáveis, não afetam o caixa.
- » **Recuperação do valor residual do ativo fixo:** O que se espera é que as empresas normalmente durem mais tempo do que o tempo do projeto, e ao mesmo tempo o fluxo

- » de caixa deve prever todo o caixa que será gerado para o empresário apenas dentro do tempo do projeto, que neste exemplo acima é de cinco anos. Assim partimos do pressuposto analítico de que após o último ano do projeto a empresa será vendida (para encerrar aqui toda a análise do caixa). Desta maneira, no último ano do projeto, quem comprar a empresa tenderá a pagar no mínimo o valor residual do ativo fixo (máquinas, equipamentos, instalações etc.); que será o valor do ativo menos sua depreciação acumulada registrada no balanço patrimonial.
- » **Recuperação do capital de giro:** Idêntico tratamento acima descrito será dado ao capital de giro. Este recurso estará girando dentro da empresa em conta corrente, aplicação financeira e estoques. A recuperação do capital de giro também entrará de forma positiva como uma entrada de caixa no último ano do projeto.



### 3.3 Qual a importância de uma eficiente estimativa do fluxo de caixa?

É muito importante que a estimativa do fluxo de caixa futuro seja a mais crível possível. É claro que ela nunca será 100% correta, pois estamos lidando com o futuro, e o futuro a Deus pertence. Ou seja, o impacto do risco e da incerteza (como vimos no tópico 2) influenciará bastante a aderência entre o fluxo de caixa projetado e os números reais da execução empresarial. Mas isto não invalida a necessidade de uma boa estimativa de fluxo de caixa, tanto para que ela seja utilizada no processo de negociação com os bancos para captação de crédito quanto para que sua projeção funcione como um orçamento a ser acompanhado e gerenciado pela empresa. encerrar aqui toda a análise do caixa). Desta maneira, no último ano do projeto, quem comprar a empresa tenderá a pagar no mínimo o valor residual do ativo fixo (máquinas, equipamentos, instalações etc.); que será o valor do ativo menos sua depreciação acumulada registrada no balanço patrimonial.

## 4. Estimando sua capacidade de pagamento.

Existem várias formas para estimativa da capacidade de pagamento. Uma delas é o método contábil que diz que a capacidade de pagamento deve ser no máximo igual a 1, em decorrência da relação dívida líquida dividida pelo patrimônio líquido registrado no balanço patrimonial. Outra forma é o método do resultado, que é dada pela divisão entre a dívida líquida e a geração de caixa da empresa. Neste caso o resultado aceitável é até no máximo 3.

Uma terceira forma decorre da divisão do valor das parcelas mensais a serem assumidas, do financiamento, pelo caixa gerado antes do pagamento da dívida, estimado no projeto.

Neste modelo normalmente os bancos aceitam projetos cuja capacidade de pagamento calculada esteja no máximo igual a 30% do caixa gerado antes do pagamento da dívida.



## Exemplo.

Vamos considerar como exemplo um projeto com os seguintes dados:

Investimento em ativo fixo (a)	R\$ 500.000
Investimento em capital de giro (b)	R\$ 400.00
Investimento total (a + b)	R\$ 900.00
Capital próprio dos sócios (20% do total)	R\$ 180.000
Capital demandado junto a bancos (80% do total)	R\$ 720.000
Taxa de juros mensal	2,5% ao mês
Carência para pagamento	6 meses
Número de parcelas mensais após carência (em 10 anos)	120
Valor da prestação mensal pela Tabela <i>Price</i> (prestações constantes)	R\$ 21.474,67

Nestas condições e com o fluxo de caixa estimado à frente, chegamos à conclusão que o projeto terá capacidade de pagamento suficiente para honrar os pagamentos das parcelas mensais junto ao banco. Em nenhum dos anos do exemplo a relação prestações a pagar divididas pelo caixa gerado antes do pagamento da dívida será superior a 30%.

O ano em que esta relação é mais elevada é o ano 2, mas ainda assim na ordem de 29,1%. Assim o projeto demonstra ter capacidade de pagamento para contrair a dívida.



**Figura 2. Estimativa da capacidade de pagamento de um projeto a partir de um fluxo de caixa estimado.**

Itens do Fluxo de caixa	Anos					
	0	1	2	3	4	5
Saldo inicial		651.152	628.456	750.759	1.068.063	3.400.000
Receita bruta de vendas		1.700.000	2.000.000	2.500.000	2.500.000	3.000.000
(-) Tributos indiretos		-204.000	-240.000	-300.000	-300.000	-360.000
(-) Custo das mercadorias vendidas		-561.000	-660.000	-825.000	-825.000	-990.000
(-) Despesas		-700.000	-720.000	-800.000	-820.000	-1.100.000
= Caixa do período (incluindo saldo inicial)	0	886.152	1.008.456	1.325.759	1.623.063	3.950.000
(+) Investimento em ativo fixo	500.000					
(+) Investimento em capital de giro	400.000					
(-) Gastos pré-operacionais	-120.000					
A = Caixa gerado antes do pagamento da dívida	780.000	886.152	1.008.456	1.325.759	1.623.063	3.950.000
B (-) Prestações da dívida	-128.848	-257.696	-257.696	-257.696	-257.696	-257.696
= Caixa gerado após pagamento da dívida	651.152	628.456	750.759	1.068.063	1.365.367	3.692.304
3/A Relação prestações da dívida/Caixa gerado antes do pagamento da dívida	16,5%	29,1%	25,6%	19,4%	15,9%	6,5%



## 5. Como calcular o valor das prestações do financiamento bancário

Existem duas formas básicas de cálculo da prestação de uma dívida bancária, o método SAC e a Tabela Price. O **método SAC**, sistema de amortização constante, é muito utilizado para financiamento habitacional. Nele a amortização é constante, assim os juros a serem pagos caem e as prestações também caem ao longo do tempo.

Já a **Tabela Price** é a mais usada para financiamento para pessoas jurídicas. Neste método as prestações é que são constantes, os juros caem ao longo do tempo e as amortizações (quitação da dívida original) aumentam ao longo do tempo. Os gráficos à frente demonstram visualmente este entendimento.

Gráfico 1. Esquema de pagamento do SAC.

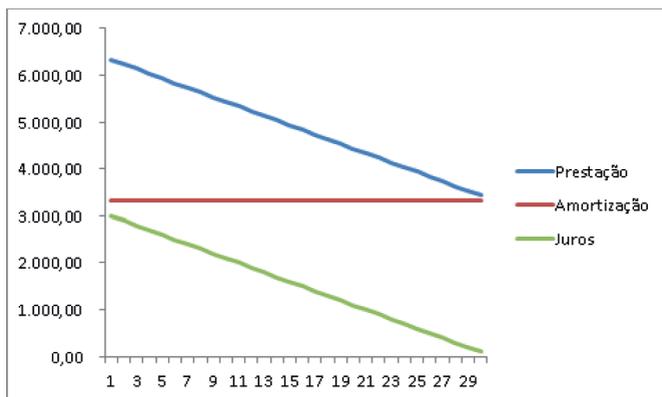
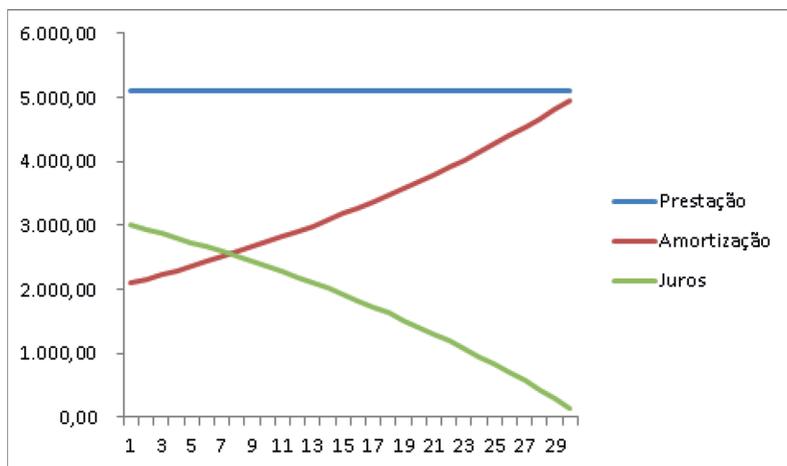


Gráfico 2. Esquema de pagamento da Tabela Price.



Pelo método SAC, com a mesma taxa de juros utilizada, se pagará menos juros do que pela Tabela Price, pois pelo SAC o saldo devedor amortizado linearmente cairá mais rápido e pela Tabela Price o saldo devedor cai mais lentamente.

Em compensação as primeiras parcelas pelo SAC serão mais elevadas que as primeiras parcelas da Tabela Price.

A fórmula da prestação pela Tabela Price segue abaixo (de uma série imediata postecipada, que é a mais comum, quando a primeira prestação a ser paga ocorre 30 dias após o fechamento do negócio):

$$Prestação = PV \frac{(1 + i)^n \cdot i}{(1 + i)^n - 1}$$

Onde:

- PV = Valor da dívida original
- n = número de parcelas mensais
- i = taxa de juros mensal

## Exemplos práticos.

Vamos calcular a prestação mensal de uma dívida de R\$ 10.000, com prazo de pagamento igual a 4 meses, e com taxa mensal igual de 2%. Serão 4 parcelas mensais de R\$ 2.626,24, conforme abaixo:

$$Prestação = 10.000 \frac{(1,02)^4 \cdot 0,02}{(1,02)^4 - 1} = 2.626,24$$

**Este cálculo também pode ser feito pela calculadora eletrônica HP 12 C, através dos seguintes passos:**

**Pela calculadora HP 12C:**

f (amarela) REG

g (azul) END

10.000 CHS PV

4 n

2 i

**PMT = 2.626,24**



A prestação da dívida é formada por uma parte relativa à amortização e outra parte relativa aos juros. A amortização se refere à quitação da dívida original, enquanto que os juros representam o custo pelo serviço, pago ao banco.

Em outras palavras, o total das amortizações pagas ao final do prazo de pagamento, será igual ao valor que foi pego de empréstimo originalmente.

A Figura 3 resume o esquema de pagamento pela Tabela Price. Nestas condições do nosso exemplo a empresa tomará emprestado R\$ 10.000 e pagará no total em quatro meses R\$ 10.504,95, pois R\$ 504,95 são os juros.

**Figura 3. Exemplo de Tabela Price sem carência.**

Meses	Saldo devedor inicial	Prestação	Juros	Amortização	Saldo devedor final
	a	b	c	b-c = d	a-d
1	10.000,00	-2.626,24	-200,00	-2.426,24	7.573,76
2	7.573,76	-2.626,24	-151,48	-2.474,76	5.099,00
3	5.099,00	-2.626,24	-101,98	-2.524,26	2.574,74
4	2.574,74	-2.626,24	-51,49	-2.574,74	0,00
<b>Total</b>	--	<b>-10.504,95</b>	<b>-504,95</b>	<b>-10.000,00</b>	--

Uma outra possibilidade é a negociação de crédito com carência para pagamento. Neste caso a fórmula passa a ser:

$$Prestação = PV(1+i)^t \frac{(1+i)^n \cdot i}{(1+i)^n - 1}$$

Onde:

- PV = Valor da dívida original
- n = número de parcelas mensais
- i = taxa de juros mensal
- t = a carência para pagamento

**Atenção:** Se a carência for de 6 meses o t será igual a 5; se a carência for de 3 meses o t será 2, e assim por diante.

**Exemplo:** vamos calcular a prestação mensal com os mesmos dados do exemplo anterior, agora com carência de 4 meses para o primeiro pagamento, então o t será igual a 3. Serão quatro parcelas iguais a R\$ 2.786,98 cada.

$$Prestação = 10.000(1,02)^3 \frac{(1,02)^4 \cdot 0,02}{(1,02)^4 - 1} = 2.786,98$$



#### **Pela calculadora HP 12C:**

f (amarela) REG

g (azul) END

10.000 CHS PV

3 n

2 i

FV = 10.612,08

f (amarela) FIN

CHS PV

4 n

2 i

**PMT = 2.786,98**

Figura 4. Exemplo de Tabela Price com carência

Meses	Carência e parcelas	Saldo devedor inicial	Prestação	Juros	Amortização	Saldo devedor final
		a	b	c	b-c = d	a-d
1		10.000,00				10.200,00
2	carência	10.200,00				10.404,00
3		10.404,00				10.612,08
4	1	10.612,08	-2.786,98	-212,24	-2.574,74	8.037,34
5	2	8.037,34	-2.786,98	-160,75	-2.626,24	5.411,10
6	3	5.411,10	-2.786,98	-108,22	-2.678,76	2.732,34
7	4	2.732,34	-2.786,98	-54,65	-2.732,34	0,00
Total	--	--	-11.147,94	-535,86	-10.612,08	--



## 6. Linhas de crédito disponíveis para micro e pequenas empresas

Não existem no mercado linhas de crédito específicas para empresas do setor de óleo, gás e energia. Desta maneira, os quadros a seguir trazem um levantamento de linhas de crédito disponíveis para micro e pequenas empresas de maneira geral.



## Quadro 2. BANCO DO NORDESTE.

### Linhas de crédito disponíveis para micro e pequenas empresas.

Linha de crédito	Objetivo	Valores	Carência e Prazo de pagamento	Garantia	Taxa de juros
Cheque Empresa MPE	Para cobertura e déficits de caixa eventuais de pessoas jurídicas que mantenham no Banco do Nordeste contas correntes de livre movimentação.	Mínimo de R\$ 1.000,00 e máximo de R\$ 50.000,00.	12 meses, observado que o vencimento da operação será estabelecido sempre para o último dia útil do décimo segundo mês, contado da data da contratação.	Fiança.	Juros calculados e acumulados diariamente sobre a parcela utilizada do limite disponível na conta corrente, IOF e tarifas de contratação.
Desconto de cheques para MPE	Favorecer a plena utilização da capacidade instalada das empresas e cooperativas, mediante suprimento da parcela de capital de giro comprometida com as vendas a prazo.	Para MPE, desconto de cheques: valor mínimo por operação R\$ 500,00; valor máximo por cheque - R\$ 1.000,00. Para desconto de cheques pré-datados: valor mínimo por operação R\$ 500,00; Valor máximo por cheque R\$ 5.000,00.	Os cheques terão prazo mínimo de 7 dias e máximo de 180 dias para desconto.	Fiança.	Não informado.

Acesso: <https://www.bnb.gov.br/mpe>



### Quadro 3. BANCO DO NORDESTE.

Linhas de crédito disponíveis para micro e pequenas empresas, continuação.

Linha de crédito	Objetivo	Valores	Carência e Prazo de pagamento	Garantia	Taxa de juros
FNE Água	Crédito para projetos para o uso eficiente e sustentável de água, com recursos do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE).	Até 100% do valor do investimento financiado, a depender do porte e localização.	Agricultura Familiar até 10 anos, com até 3 anos de carência.  Recuperação Ambiental e Reflorestamento até 20 anos, com até 8 anos de carência.  Inovação até 15 anos, com até 5 anos de carência.  Demais casos até 12 anos, com até 4 anos de carência.	Não informado.	Setor rural: conforme resoluções do Conselho Monetário Nacional (CMN) nº 4.673 e nº 4.674, ambas de 26/06/2018.  Demais setores: investimentos, inclusive com capital de giro associado, conforme Medida Provisória da Presidência da República nº 812, de 26/12/2017.
FNE MPE	Fomentar o desenvolvimento das microempresas, empresas de pequeno porte e de microempreendedores individuais (MEIs) dos setores industrial, agroindustrial, mineração, turismo, comércio, prestação de serviços e empreendimentos culturais.	Micro, até 360.000,00.  Pequena, acima de 360.000,00 até 4.800.000,00	Micro e pequenas empresas:  Investimentos fixos e mistos; 12 anos e 04 anos de carência.	As garantias serão, cumulativa ou alternativamente:  Fiança ou aval; Alienação fiduciária; Penhor; Hipoteca.	Conforme Resolução do Conselho Monetário Nacional (CMN) nº 4.672, de 26/06/2018.

Acesso: [www.bnb.gov.br/mpe](http://www.bnb.gov.br/mpe)



## Quadro 4. BANCO DO NORDESTE.

Linhas de crédito disponíveis para micro e pequenas empresas, continuação.

Linha de Crédito	Objetivo	Valores	Carência e Prazo de pagamento	Garantia	Taxa de juros
Giro MPE 13º	Recursos para as micro e pequenas empresas para antecipação de receitas para pagamento do 13º salário.	Até 100% do valor da folha de pagamento alusiva ao 13º salário do ano em que a operação seja contratada, inclusive o valor do respectivo e INSS patronal e FGTS.	Até 457 dias, contados da data da contratação, devendo comportar o reembolso do crédito em até 12 prestações mensais.	Cumulativa, ou alternativamente, fiança ou aval, fundo de liquidez e hipoteca;	Não informado.
MPE Capital de Giro	Para cobertura de caixa das microempresas e empresas de pequeno porte e cooperativas, com faturamento bruto de até R\$ 4,8 milhões por ano.	Valor mínimo: R\$ 1.000,00; Valor máximo: até o limite máximo do cliente.	Até 1.080 dias.	Cumulativa, ou alternativamente, fiança ou aval, fundo de liquidez e hipoteca;	Não informado.
FNE Giro	Para aquisição de matérias-primas utilizadas no processo produtivo de indústrias e agroindústrias; mercadorias, inclusive máquinas, veículos, aeronaves, embarcações ou equipamentos, destinados à constituição de estoques de empresas comerciantes desses bens; insumos utilizados por empresas de prestação de serviços, inclusive turísticas e de infraestrutura, e gastos gerais.	Micro empresas, em municípios do semi-árido = R\$ 270.000, outros municípios = R\$ 200.000.  Pequenas empresas, em municípios do semi-árido = R\$ 2.300.000, outros municípios = 1.700.000.	Até 3 anos para pagamento, com carência máxima de 3 meses.	Fiança ou aval; Fundo de liquidez; Recebíveis; Alienação fiduciária; Penhor e Hipoteca.	Não informado.

Acesso: [www.bnb.gov.br/mpe](http://www.bnb.gov.br/mpe)



## Quadro 5. BANCO DO NORDESTE.

Linhas de crédito disponíveis para micro e pequenas empresas, continuação.

Linha de crédito	Objetivo	Valores	Carência e Prazo de pagamento	Garantia	Taxa de juros
FNE Sol.	<p>Linha especialmente desenhada para financiar a compra e instalação de sistemas de geração distribuída e centralizada de energia.</p> <p>Todos os componentes dos sistemas de micro e mini geração de energia elétrica fotovoltaica, eólica, de biomassa ou pequenas centrais hidrelétricas (PCH), bem como sua instalação.</p>	Não informado.	Até 12 anos, com carência de até 6 meses.	As garantias serão, cumulativa ou alternativa ente: Hipoteca; Alienação fiduciária; Fiança ou aval.	Conforme Resolução do Conselho Monetário Nacional (CMN) nº 4.672, de 26/06/2018 e conforme Lei Federal nº 13.682, de 19/06/2018.
FNE Inovação	<p>Para inovação em produtos, serviços, processos e métodos organizacionais. Projetos de investimento em inovação.</p>	<p>Setores não Rurais: Mini/Micro - Até 360.000,00 –</p> <p>Pequena empresa - Acima de 360.000,00 até 4.800.000,00</p>	<p>Fixados em função do cronograma físico-financeiro do projeto e da capacidade de pagamento da empresa, podendo ir até 15 anos, incluídos até 5 anos de carência.</p>	<p>As garantias serão, cumulativa ou alternativa ente: Hipoteca; Alienação fiduciária; Penhor; Fiança ou aval.</p>	<p>Conforme Medida Provisória da Presidência da República nº 812, de 26/12/2017.</p>
Cartão BNB.	<p>Crédito rotativo pré-aprovado para a aquisição de bens novos (máquinas, equipamentos, veículos, móveis e utensílios), matérias-primas, insumos e mercadorias.</p>	Não informado.	Até 96 meses para pagar.	Não informado.	Não informado.

Acesso: [www.bnb.gov.br/mpe](http://www.bnb.gov.br/mpe)



## Quadro 6. BANCO DO BRASIL

Linhas de crédito disponíveis para micro e pequenas empresas.

Linha de crédito	Objetivo	Valores	Carência e Prazo de pagamento	Garantia	Taxa de juros
BB Crédito empresa.	Linha de crédito pré-aprovada para financiar a aquisição bens novos (máquinas, equipamentos e veículos).	Faturamento bruto anual de até R\$ 90 milhões. Valor mínimo do financiamento: R\$ 1 mil. Sujeito à aprovação cadastral e de crédito.	O prazo de pagamento é de até 60 meses. Financia até 100% do valor do bem.	Alienação fiduciária do bem financiado e fiança dos sócios.	Definidas caso a caso.
Proger Urbano Empresarial.	Para reforma de instalações ou a compra de máquinas, equipamentos e veículos automotores.  O empréstimo oferece taxas mais atrativas, pois é realizado com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), do Governo Federal.	Financiamento de até 80% de seu projeto.  Até 20% do valor do financiamento pode ser utilizado como capital de giro. Disponível para empresas que faturam até R\$ 10 milhões por ano.  Valor máximo do financiamento: R\$ 1 milhão (incluído o Capital de Giro Associado).	Prazo de pagamento de até 72 meses para o financiamento e de até 36 para o capital de giro.	Aval dos sócios.	Definidas caso a caso.

Acesso: [www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial](http://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial)

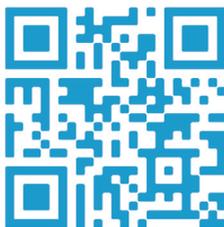


## Quadro 7. BNDES

Linhas de crédito disponíveis para micro e pequenas empresas.

Linha de crédito	Objetivo	Valores	Carência e Prazo de pagamento	Garantia	Taxa de juros
Crédito Pequenas Empresas.	Empréstimo para micro e pequenas empresas e para empresários individuais, visando à manutenção e/ou à geração de empregos.	limite de R\$ 500.000,00 por ano	Prazo total de até 5 anos, incluindo carência de até 2 anos.	A garantia é de livre negociação entre a instituição financeira credenciada e a beneficiária do financiamento, observadas as normas pertinentes do Conselho Monetário Nacional.  O cliente poderá complementar a garantia, utilizando o BNDES FGI (Fundo Garantidor do Investimento)	Taxa de juros de 1,45% ao mês + <u>IR, TLP</u> ou SELIC + taxa agente financeiro.

Acesso: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento>

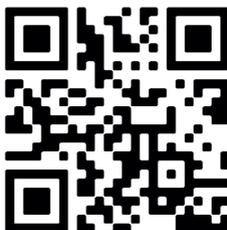


## Quadro 8. DESENBAHIA

Linhas de crédito disponíveis para micro e pequenas empresas.

Linha de crédito	Objetivo	Valores	Carência e Prazo de pagamento	Garantia	Taxa de juros
Crédito para pequenas empresas.	Apoiar as micro e pequenas empresas através da concessão de empréstimo.	Não informado.	Prazo total de até 60 meses, incluindo carência de até 24 meses.	Não informado.	Taxa Selic ou TLP + 7,45% ao ano.

Acesso: [www.desenbahia.ba.gov.br/Creditos/linha\\_de\\_financiamento/8746](http://www.desenbahia.ba.gov.br/Creditos/linha_de_financiamento/8746)

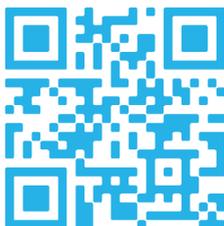


## Quadro 9. CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

Linhas de crédito disponíveis para micro e pequenas empresas.

Linha de crédito	Objetivo	Valores	Carência e Prazo de pagamento	Garantia	Taxa de juros
Micro-crédito produtivo orientado	O Microcrédito Caixa é ideal para empreendedores formais, informais e Empreendedores Individuais, e oferece uma equipe capacitada para visitar o seu empreendimento e esclarecer todas as suas dúvidas sobre formas de pagamento, prazos e limites do empréstimo.	O valor mínimo é de R\$ 300,00 e, de acordo com a necessidade e o porte do negócio, pode chegar até R\$ 15 mil. O valor do crédito depende da análise do crédito e da capacidade de pagamento do empreendimento.	O prazo é de 04 a 24 meses. Para primeira contratação o prazo é de até 12 meses para pagar, dependendo da finalidade do crédito.	Avalista.	Taxa de Juros a partir de 3,3% ao mês.

Acesso: [www.caixa.gov.br/empresa/credito-financiamento/crescer/Paginas/default.aspx](http://www.caixa.gov.br/empresa/credito-financiamento/crescer/Paginas/default.aspx).



## Quadro 10. BANCO ITAÚ

Linhas de crédito disponíveis para micro e pequenas empresas.

Linha de crédito	Objetivo	Valores	Carência e Prazo de pagamento	Garantia	Taxa de juros
Microcrédito	Você pode usar o Microcrédito para investir no seu negócio, como capital de giro, reposição de estoque, compra de máquinas e equipamentos, reforma no local de trabalho entre outros.	Os valores variam entre R\$ 400 e R\$ 20.300.	em até 15 vezes.	Não informado.	Até 3,79% ao mês

Acesso: [www.itaubr.com.br/emprestimos-financiamentos/microcredito](http://www.itaubr.com.br/emprestimos-financiamentos/microcredito)



## Referências

- » PAULA, José Carlos de; MARINS, Telmo Santos. GESTÃO DE CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. São Paulo. Editora IOB: 2012
- » <https://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/voce/produtos-e-servicos/emprestimo/eficiencia-energetica-e-hidrica/para-micro-e-pequenas>.
- » <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/navegador/micro-pequenas-medias-empresas#!/>.
- » <https://www.bnb.gov.br/mpe>.
- » <http://www.caixa.gov.br/empresa/credito-financiamento/crescer/Paginas/default.aspx>.
- » [http://www.desenbahia.ba.gov.br/Creditos/linha\\_de\\_financiamento/8746](http://www.desenbahia.ba.gov.br/Creditos/linha_de_financiamento/8746).
- » <https://www.itau.com.br/emprestimos-financiamentos/microcredito/>.

Realização:



*Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia*

[www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br) **0800 570 0800**

