

**ORIENTAÇÕES E DICAS PARA
RENEGOCIAÇÃO DE FINANCIAMENTOS
CONTRATADOS COM A GARANTIA
COMPLEMENTAR DO FAMPE**



**Presidente do Conselho
Deliberativo**

José Roberto Trados

**Diretor Presidente do
SEBRAE**

Carlos do Carmo Andrade Melles

**Diretor Técnica do
SEBRAE**

Bruno Quick Lourenço de Lima

**Diretor Financeiro do
SEBRAE**

Eduardo Diogo

**Gerente da Unidade de Capitalização e Serviços
Financeiros**

Márcio Augusto Montella

Gerente-Adjunto

Wander José Pereira

Coordenação Nacional

Eduardo Amadeu Massara Brasileiro
Pedro Rodrigues Martins de Araújo
José Weverton Pimenta Leite - revisor

Consultor Conteudista

Geraldo Magella Ribeiro

Sumário

APRESENTAÇÃO.....	6
PÚBLICO-ALVO.....	6
RENEGOCIANDO DÍVIDAS	6
PRINCIPAIS ASPECTOS A SEREM OBSERVADOS EM UMA RENEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS.....	8
TIPOS DE DÍVIDAS.....	9
COMO RENEGOCIAR FINANCIAMENTOS CONTRATADOS COM A GARANTIA COMPLEMENTAR DO FAMPE.....	10
PASSO A PASSO PARA A FORMALIZAÇÃO DA RENEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS.....	12
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	15



1. APRESENTAÇÃO

O presente documento tem por finalidade estabelecer estratégias, orientações e dicas aos pequenos negócios que contrataram financiamentos contando com a garantia complementar do FAMPE para regularização de sua situação junto às instituições financeiras conveniadas.

2. PÚBLICO-ALVO

São considerados pequenos negócios os empreendimentos apoiados pelo Sistema Sebrae, conforme detalhado a seguir.

i. Microempreendedor Individual – é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário. Para ser um Microempreendedor Individual, é necessário faturar no máximo R\$ 81.000,00 por ano e não ter participação em outra empresa como sócio ou titular. Pode ter um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria;

ii. Microempresa – é a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário, devidamente registrados nos órgãos competentes, que auferiram, em cada ano calendário, a receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00;

iii. Empresa de Pequeno Porte – é a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário, devidamente registrados nos órgãos competentes, que auferiram, em cada ano calendário, a receita bruta superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00.

3. RENEGOCIANDO DÍVIDAS

O passo inicial para renegociação de dívidas é entender a função do crédito. Crédito é o ato de confiar, acreditar. Vivemos

porque acreditamos que as pessoas que nos cercam irão agir segundo condições socialmente preestabelecidas. Atravessamos a rua porque temos confiança de que o motorista irá parar o carro no sinal vermelho. Trabalhamos porque acreditamos que, vencido o mês, nosso empregador irá pagar a remuneração pelo nosso trabalho.

Em economia, e num sentido mais restrito e específico, crédito significa entregar a alguém algum bem ou determinado valor mediante promessa de sua devolução no futuro. Trazendo esse conceito para dentro de uma instituição financeira, crédito representa a ação de colocar uma quantia em dinheiro à disposição do cliente, mediante promessa de pagamento em data e condições previamente pactuadas.

Mas confiança implica risco. Confiamos no fato de que o motorista irá parar o carro no sinal vermelho. Mas existe sempre a possibilidade de isso não vir a acontecer. Por isso, dizemos que, ao nos relacionarmos com as pessoas, existe sempre um nível de previsibilidade, mas nunca teremos cem por cento de certeza.

Muitas vezes, o tomador dos empréstimos não tem o conhecimento completo das cláusulas e condições em que foram contratados os seus financiamentos. No dia a dia dos seus negócios, não são avaliadas alternativas para viabilizar o normal pagamento das prestações de seus empréstimos, daí boa parte deles não conseguem avaliar suas reais condições de pagamento e, conseqüentemente, de renegociação, em função dos resultados de suas atividades empresariais.

Uma das alternativas para possibilitar aos pequenos empreendimentos o restabelecimento de uma situação financeira saudável é o reescalonamento de suas dívidas em condições de pagamento que não impactem negativamente o fluxo de caixa da empresa, para que possam pagar suas prestações em dia.



4. RENEGOCIAÇÃO DE DIVÍDAS - ASPECTOS RELEVANTES

Adimplência é a manutenção dos termos pactuados entre o empresário e a instituição financeira, com o pagamento das parcelas dentro do prazo. Inadimplência, por sua vez, é o não pagamento dos créditos tomados, nas condições e prazos contratados.

Diversos fatores podem contribuir para que o empresário venha a ter dificuldades para continuar pagando seu empréstimo e, também, são esses mesmos fatores que deverão ser considerados quando da renegociação de suas dívidas.

Dentre os principais aspectos, podemos citar:

a. Controle das despesas – é fundamental que todas as despesas do empreendimento sejam identificadas e minuciosamente controladas, para evitar desperdícios e vazamento de recursos;

b. Controle das receitas – algumas atividades têm alterações sazonais nas receitas, registrando aumento ou diminuição conforme o período (férias, feriados, datas comemorativas, etc.).

Nesses casos, é importante o empresário reservar parte das receitas para pagamento das despesas dos períodos menos favoráveis;

c. Desvio dos recursos necessários ao negócio para outros fins ou para terceiros;

d. Problemas particulares de saúde, com relação à família, etc. O empresário precisa ter consciência da importância da manutenção de sua fonte de renda, com o pagamento das despesas necessárias à continuação de sua atividade;

e. Diminuição do ritmo dos serviços e das vendas;



f. Influência de outros clientes inadimplentes;

g. Outros aspectos internos à empresa (administrativos, gerenciais e tecnológicos);

h. Outros aspectos externos à empresa (mercadológicos, estruturais e conjunturais).

Importante ressaltar também que esse rol não é exaustivo e outros aspectos devem ser considerados em função das particularidades de cada atividade econômica, do contexto em que o empresário está trabalhando, seus parceiros, fornecedores e consumidores, as condições de estoque e dos insumos, os preços, a logística, etc.

5. TIPOS DE DÍVIDAS

E o que são as linhas de crédito? As linhas de crédito são limites oferecidos pelas instituições financeiras a pessoas físicas ou jurídicas, por intermédio de um contrato firmado que assegura a disponibilidade de um empréstimo até determinado montante, em determinadas condições, para poder ser usado de acordo com as necessidades do empreendimento.

As linhas de crédito têm seus limites estipulados por meio da análise de renda/faturamento, ou seja, quanto uma pessoa ou empreendimento recebe/fatura por mês, além de dados sobre o patrimônio do proponente (bens imóveis e móveis), e outras informações, tanto internas ao empreendimento quanto de mercado, que possam influenciar a sua capacidade de endividamento e de garantia de pagamento, a partir das análises de risco de crédito do cliente.

Elas podem ser classificadas em dois grupamentos:

a) Empréstimos para Capital de Giro (curto prazo);

b) Financiamentos para Investimentos (médio e longo prazos).

Os Empréstimos para Capital de Giro podem ser definidos como os recursos que o empreendimento necessita para a realização diária de seus negócios, tais como compra de matéria-prima e mercadorias, reposição de estoques, despesas administrativas, pagamentos de funcionários, impostos, dentre outros.

Já os Financiamentos para Investimentos são os recursos destinados à aquisição de máquinas, equipamentos e obras civis indispensáveis à implantação, modernização, funcionamento ou ampliação do empreendimento.

Nos dois grupamentos, as instituições financeiras exigem garantias para a contratação das operações, que variam desde a constituição de garantias pessoais (aval e fiança) até a vinculação de garantias reais (bens móveis e imóveis). Caso o empresário não possua as garantias exigidas pelas instituições financeiras, a operação pode ser contratada com a garantia complementar do FAMPE.

6. COMO RENEGOCIAR FINANCIAMENTOS CONTRATADOS COM A GARANTIA COMPLEMENTAR DO FAMPE

O FAMPE (Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas), administrado pelo Sebrae, objetiva complementar as garantias das operações de financiamento contratadas pelas microempresas, empresas de pequeno porte e microempreendedores individuais junto às instituições financeiras conveniadas.

Na [página do Sebrae](#), você poderá acessar informações detalhadas sobre o FAMPE, inclusive consultar quais as instituições financeiras que possuem convênio atualmente para operação de linhas de crédito amparadas pelos recursos garantidores do FAMPE.

A principal característica do FAMPE é facilitar o acesso dos pequenos negócios aos financiamentos das instituições financeiras conveniadas, auxiliando o empresário na constituição das garantias exigidas pelas instituições financeiras para a concessão das operações de financiamento da atividade produtiva do seu empreendimento.

O Sebrae atua especificamente como avalista, sendo o FAMPE um produto destinado a disponibilizar garantias complementares exclusivamente aos pequenos negócios. Assim sendo, cabe à instituição financeira conveniada realizar todo o processo de concessão de financiamento, inclusive no que se refere à exigência de garantias sobre a parcela não coberta pelo Fundo, que podem ser quaisquer das garantias exigidas pelas instituições financeiras.

Para a disponibilização dessa garantia, é cobrada do tomador do empréstimo uma Taxa de Concessão de Aval (TCA), calculada pela multiplicação do fator 0,1% pelo número de meses do prazo de garantia concedida pelo FAMPE e pelo valor da garantia.

Assim, é fundamental que o empresário esteja ciente de que, em havendo a renegociação da dívida com prorrogação do prazo de vencimento da operação, será cobrada uma TCA adicional, proporcional ao prazo da prorrogação negociada, calculada da mesma forma que a TCA original.

Da mesma forma que a TCA original, esse valor poderá ser incorporado ao montante renegociado para pagamento junto com o valor das prestações renegociadas.

IMPORTANTE: o FAMPE é um fundo de aval e não um seguro de crédito, razão pela qual o empresário tem de estar ciente de que deverá honrar seus compromissos, conforme pactuado, ao proceder à contratação de financiamento com a garantia complementar do Fundo.





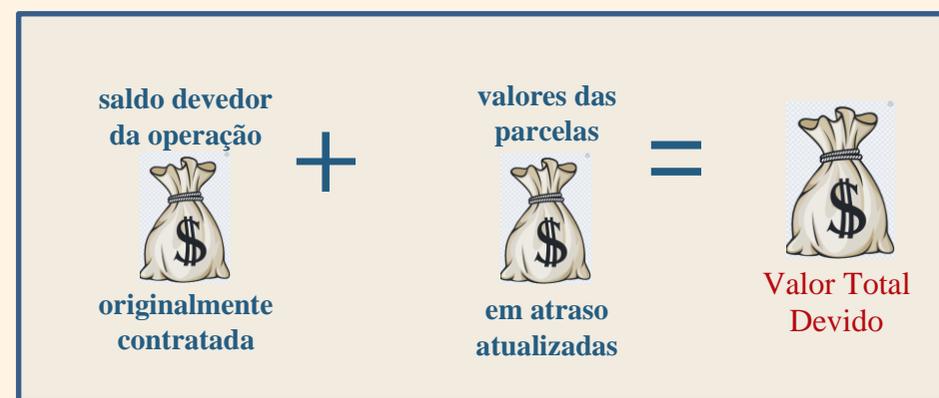
7. PASSO A PASSO PARA A FORMALIZAÇÃO DA RENEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS

Diante de todos esses aspectos, é importante que o empresário atente para algumas condições antes de efetuar a renegociação de dívidas, razão pela qual elaboramos um roteiro básico a ser observado, lembrando que poderão ser efetuadas as adaptações cabíveis em função da realidade vivenciada em cada empreendimento e situação particular.

A. Verifique se a operação contratada com o seu banco possui a garantia complementar do FAMPE. É possível verificar na via do contrato que se encontra em seu poder.

B. Verifique quantas prestações estão em atraso e o valor total devido. Lembre-se de que os valores em atraso sofrem a incidência dos acréscimos contratuais acertados com o seu banco. Calcule o valor total devido mediante a soma do saldo devedor da operação originalmente contratada com os valores das parcelas em atraso devidamente atualizadas.

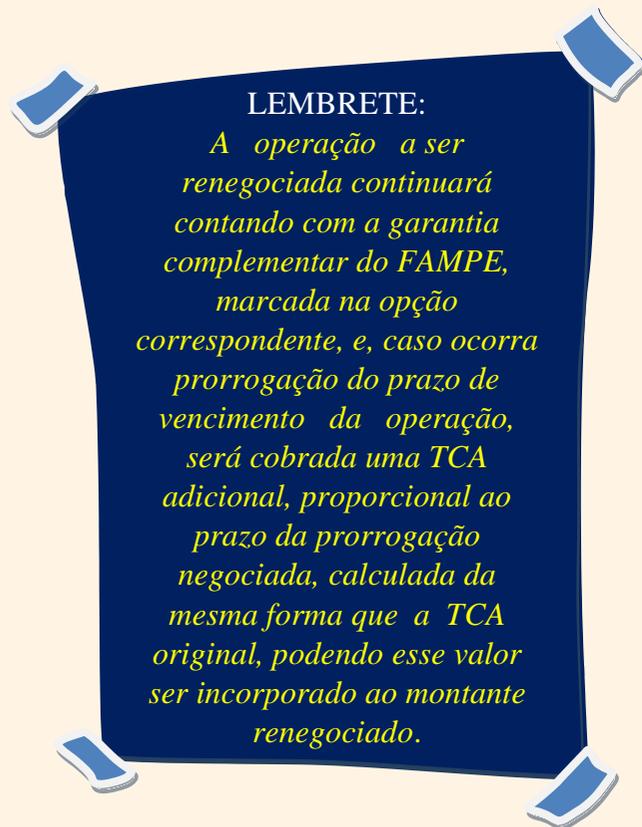
C. Verifique qual o valor da prestação que o empreendimento suporta pagar que não impacte negativamente o fluxo de caixa da empresa e de forma a que possa honrar o compromisso assumido. Acesse ao site do seu banco e faça uma simulação do valor a ser renegociado.



D. Entre em contato com o seu gerente de atendimento e informe sobre a sua intenção para renegociação da dívida e marque encontro presencial para negociação das condições. Algumas instituições financeiras oferecem, em alguns casos, a opção de abatimento negocial. Entretanto, essa opção pode afetar negativamente os valores que o banco disponibiliza para empréstimos no futuro, até a regularização final da operação. Negocie com o seu gerente de relacionamento as condições ideais para renegociação da dívida, lembrando que o valor de prestação que o empreendimento suporta pagar não pode impactar negativamente o fluxo de caixa da empresa, de forma que você possa honrar o compromisso assumido.

E. Após avaliar com cautela todas as condições para a nova operação a ser contratada, formalize sua renegociação e tenha todo o cuidado para manter seus compromissos em situação de normalidade, de acordo com o que foi contratado.

F. Contate o Sebrae para conhecer as soluções de aprimoramento da gestão do seu negócio: controle gerencial, planejamento e gestão financeira do empreendimento.



8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

GAJ, Luis. *Administração Estratégica*. São Paulo: Ática, 1997.

LEITE, Hélio de Paula. *Introdução à Administração Financeira*. São Paulo: Atlas, 1994.

LOBATO, David Menezes. *Administração Estratégica*. Rio de Janeiro: Papéis e Cópias de Botafogo, 1997.

NETO, Alexandre Assaf; SILVA, César Augusto Tibúrcio. *Administração do Capital de Giro*. São Paulo: Atlas, 1997.

Regulamento de Operações do Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas – Fampe. Resolução CDN nº 257/2014, de 20.11.2014.

<http://www.bb.com.br/portallbb/page44,108,3213,8,0,1,2.bb?codigo-Menu=113&codigoNoticia=152&codigoRet=128&bread=3>

<https://www8.bb.com.br/simulador/formGeral.sml?opcao=detalharLinhaCreditoFinanciamentoCarenacia&codigoLinhaCredito=61>

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/Ferramenta-facilita-a-cesso-aocr%C3%A9dito-para-os-pequenos-neg%C3%B3cios>

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/df/institucional/Capacita%C3%A7%C3%A3o-Empresa>





*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*

0800 570 0800 | sebrae.com.br