

***Como obter
financiamento?***

2015 - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

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

Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

SGAS 605, Conjunto A - Asa Sul - 70.200-904 - Brasília-DF

0800 570 0800 – www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo

Robson Andrade

Diretor-Presidente

Guilherme Afif

Diretora-Técnica

Heloisa Menezes

Diretor de Administração e Finanças

Luiz Barreto Pereira Filho

Gerente da Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros

Alexandre Comin

Gerente da Unidade de Capacitação Empresarial e Cultura Empreendedora

Mirela Malvestiti

Coordenação Nacional

Gabriel Gil

Equipe técnica

Gabriel Gil

Maria Auxiliadora

Consultora Conteudista

Renata Fontes – Precisão Consultoria e Assessoria Empresarial EIRELI - ME

Tratamento de linguagem e revisão

Editoração Eletrônica

Gabriel de Jesus Martins de Lima

Índice

<i>Introdução</i>	4
<i>Minha empresa realmente precisa de financiamento?</i>	6
<i>O que é necessário saber antes de procurar um financiamento?</i>	9
<i>Quais são as fontes de financiamento?</i>	12
<i>As principais características dos financiamentos</i>	18
<i>As principais linhas de crédito disponíveis no mercado brasileiro...</i>	21
<i>O passo a passo para a obtenção de financiamento</i>	25
<i>Referências Bibliográficas</i>	30



Introdução

Essa cartilha tem como finalidade fornecer informações para que você, empresário, saiba quando, onde e como buscar financiamentos junto a bancos comerciais, agências de fomento ou bancos de desenvolvimento.

Assim, a decisão de abrir sua empresa ou financiar sua expansão será consciente e, acima de tudo, planejada. Portanto, leia atentamente essa cartilha e avalie se realmente o seu negócio necessita de recursos de terceiros para prosperar!



***Minha empresa realmente
precisa de financiamento?***

Ao se deparar com alguma dificuldade financeira, é comum o empresário acreditar que a solução de todos os seus problemas é solicitar um financiamento ou pegar um empréstimo.

Em primeiro lugar, financiamento e empréstimo são conceitos diferentes. No financiamento, o dinheiro é obtido para uma finalidade específica, como a aquisição de um veículo ou uma máquina. Já no empréstimo, o tomador tem liberdade para utilizar o dinheiro de acordo com a sua conveniência.

Porém, antes de recorrer a financiamentos ou empréstimos, convém refletir um pouco. Um bom começo é questionar se os controles financeiros básicos estão implementados. Veja alguns exemplos a seguir:

- Controle diário de caixa
- Controle de bancos
- Controle mensal de despesas
- Controle diário de vendas
- Controle de contas a pagar
- Controle de contas a receber
- Controle mensal de estoques

Sem eles, é impossível analisar as razões do aperto financeiro, que podem ser as mais diversas: (a) um descasamento entre o prazo de pagamento dos fornecedores e o de recebimento dos clientes, (b) preços de venda inadequados, (c) despesas operacionais elevadas, entre outros fatores.

Nessas situações, o empresário pode e deve tomar medidas para evitar buscar recursos junto às instituições financeiras. Uma conversa com seus principais fornecedores, uma correção nos preços ou o controle de gastos são algumas ações que podem trazer equilíbrio financeiro para a sua empresa.

Mas os negócios podem estar indo de vento em popa! E, mesmo assim, o desejo de ampliar os lucros esbarra em limitações de recursos. Nesse caso, é hora de elaborar um projeto, a fim de verificar a viabilidade econômico-financeira de uma expansão.

Muitas vezes, é natural pensar que expandir um negócio lucrativo fará os ganhos crescerem, porém existem inúmeros exemplos de que nem sempre isso ocorre. A falta de planejamento é a razão mais comum.

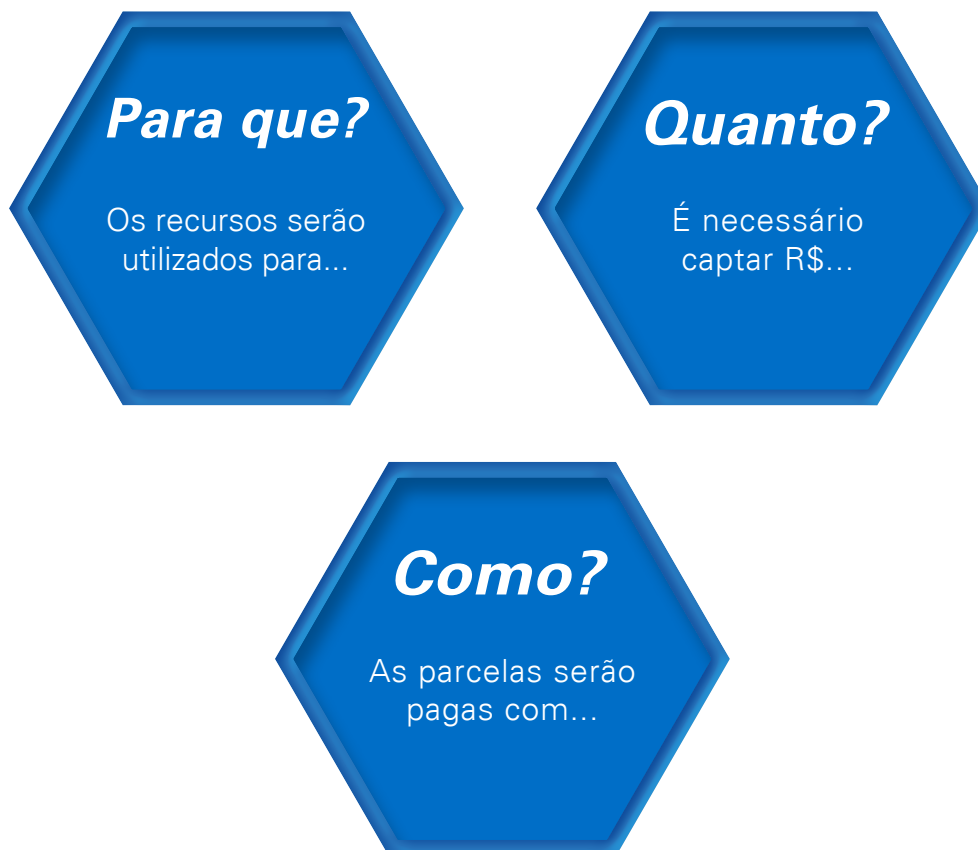
Dessa maneira, para evitar surpresas, invista tempo na construção do plano de negócio e do estudo de viabilidade. Inclusive, esse material irá subsidiar as negociações com parceiros. Se depois disso, você concluir que existe a necessidade do financiamento, peça informações sobre todo o processo junto à instituição financeira que lhe atende.



O que é necessário saber antes de procurar um financiamento?

Antes de solicitar um financiamento, o empresário deve saber exatamente em que irá aplicar o recurso, o montante que irá precisar, e como pagará a dívida.

Figura 1 - Três Questões Imprescindíveis antes de Pedir um Financiamento



Fonte: Elaboração própria.

Tendo as respostas para as questões acima, você poderá discutir com a instituição financeira a linha de crédito mais adequada, se ela deve ser de curto ou longo prazo, entre outros fatores. Por exemplo, não faz sentido financiar a aquisição de equipamentos com recursos de curto prazo, pois provavelmente o financiamento terá que ser pago antes que eles estejam em pleno funcionamento e trazendo retorno.

É fundamental projetar o fluxo de caixa do negócio, isto é, estimar as entradas (recebimento de clientes) e as saídas (pagamento de fornecedores, funcionários, aluguel, impostos etc.) de caixa pelo período correspondente ao prazo da dívida.

Essa projeção faz com que o empresário esteja ciente de que as parcelas do financiamento podem ser pagas sem dificuldades. Mas lembre-se: a projeção do fluxo de caixa deve ser feita independentemente de o financiamento ser de curto ou longo prazo! Para mais informações sobre fluxo de caixa, acesse o portal do Sebrae.



***Quais são as fontes de
financiamento?***

É comum pensar que os financiamentos são obtidos apenas junto às instituições financeiras. Porém, embora elas predominem na concessão de crédito, existem outras opções disponíveis.

Deve-se ressaltar, entretanto, que para as empresas em estágio inicial de desenvolvimento, especialmente aquelas que se dedicam a soluções inovadoras e tecnológicas, o investimento anjo, o investimento coletivo, as aceleradoras e os fundos de investimento estão entre as alternativas mais saudáveis.

A seguir, encontram-se as principais características das diferentes fontes de financiamento:

Capital Próprio:

- O capital próprio é quase sempre a melhor alternativa, já que não é preciso pagar juros.
- O empresário pode traçar um plano para acumular os recursos necessários ao investimento, porém o planejamento é fundamental para não faltar dinheiro.

Família:

- Muitos empreendedores recorrem aos familiares para obter capital.
- Em geral, os familiares não exigem garantias e não cobram juros.
- É necessário ter muita cautela para não estragar relações pessoais.

Sócio-Investidor:

- Atrair um sócio-investidor, o qual compraria cotas da empresa, investindo dinheiro no negócio.
- Nesse caso, é essencial formalizar a operação, e definir as responsabilidades, as obrigações e os direitos de cada parte envolvida.

BNDES:

- O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) é o principal instrumento de financiamento de longo prazo para a realização de investimentos.
- Suas taxas de juros tendem a ser mais atrativas do que as praticadas pelas instituições financeiras tradicionais.
- Além disso, o BNDES dispõe de soluções de crédito específicas para os setores econômicos: comércio, serviços, indústria, infraestrutura, agronegócio, social etc.

Subvenções:

- Alternativa que pressupõe a oferta de crédito subsidiado. Inclusive, em muitos casos, o empresário não precisa devolver o recurso.
- As subvenções econômicas são intermediadas pelas agências de fomento, a exemplo da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) e do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).
- As linhas de crédito disponíveis, que geralmente financiam pesquisa e inovação, são divulgadas por meio de edital.

Investimento Coletivo:

- Também conhecido por equity crowdfunding, representa a captação de recursos por meio de plataformas eletrônicas, que conectam empreendedores a investidores.
- É destinado principalmente às empresas que estimam altas taxas de crescimento em um curto espaço de tempo.
- Não exige garantias.
- No Brasil, as captações por meio do investimento coletivo estão limitadas a R\$ 2,4 milhões.
- A Comissão de Valores Mobiliários (CVM), órgão responsável por fiscalizar o mercado de capitais, está estudando a regulamentação do equity crowdfunding.

Aceleradora:

- Empresas que selecionam empresas em fase embrionária para participarem de programas de aceleração.
- Os programas de aceleração contemplam o fornecimento de, (i) infraestrutura, (ii) mentores para auxiliar o empresário no processo decisório e (iii) parceiros que oferecem descontos nos serviços prestados, podendo ainda envolver capital.
- As aceleradoras podem ter interesse em adquirir participação acionária na empresa.

Investimento Anjo:

- O investimento anjo é realizado por pessoas físicas, que destinam parte do seu capital para empresas em estágio inicial de desenvolvimento, cujo modelo de negócio está em validação.
- Em geral, o valor investido situa-se entre R\$ 50 mil a R\$ 500 mil.
- Além do aporte de capital, que ocorre por meio da aquisição de uma participação acionária, o investidor anjo contribui com a sua rede de relacionamento e experiência profissional.

Fundo de Investimento:

- Pessoa jurídica que reúne recursos de terceiros (os cotistas do fundo) para aplicar em empresas inovadoras, mas que já tenham um modelo de negócio lucrativo.
- Os fundos de investimento oferecem capital em troca de participação acionária.
- É comum indicarem executivos e/ou conselheiros para acompanhar o negócio investido.

Outras Instituições Financeiras:

- Inclui bancos, cooperativas e financeiras.
- As instituições financeiras possuem diferentes soluções de crédito, que devem ser avaliadas com cautela, por dois motivos: às vezes, o produto ofertado não é o mais adequado para a sua necessidade ou não é o mais barato.
- Em geral, as instituições financeiras trabalham com financiamentos de curto e longo prazo. Os de curto prazo são também conhecidos como empréstimos de capital de giro. Por sua vez, os de longo prazo estão associados a investimentos.

Figura 2: Curto Prazo x Longo Prazo

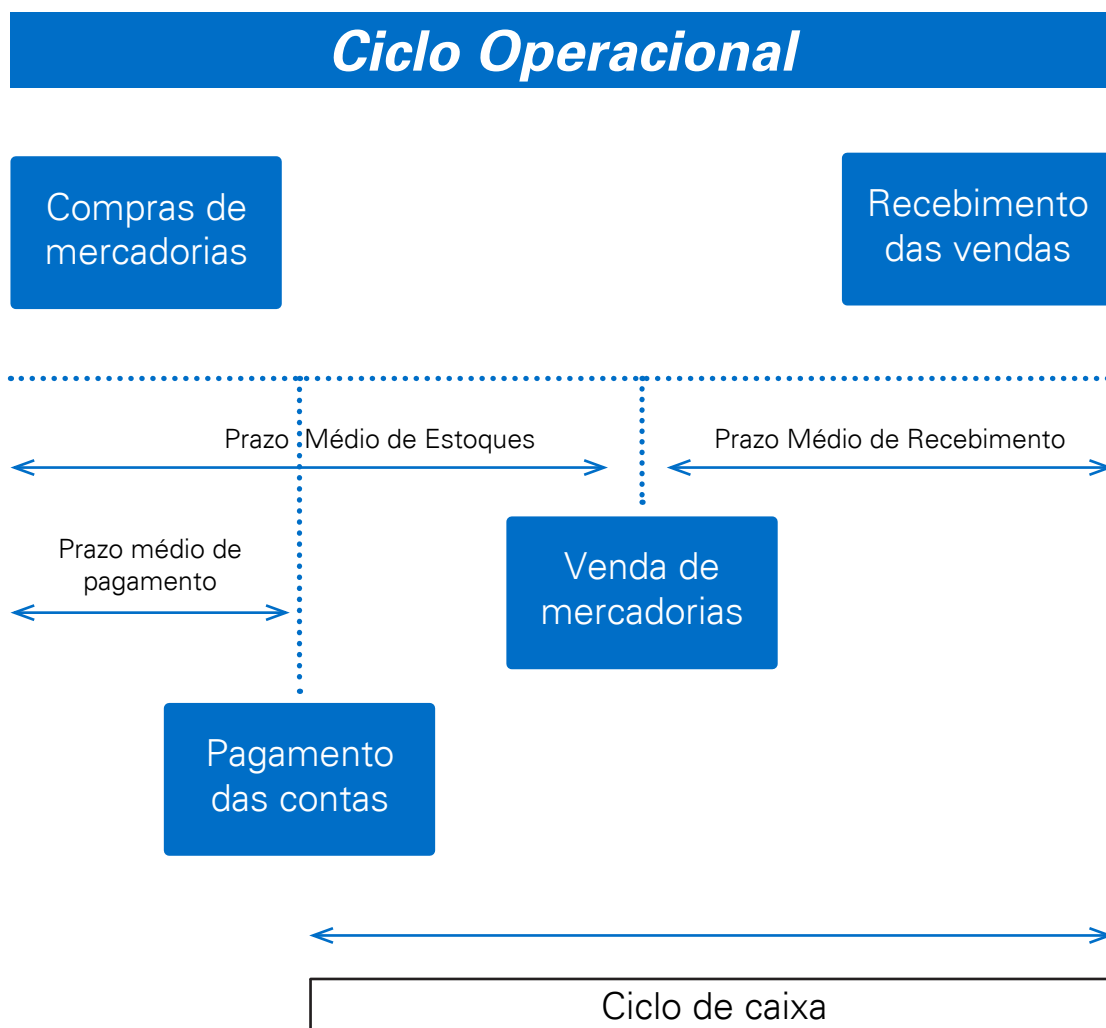


Fonte: Elaboração própria.

a) Empréstimos de Curto Prazo

Frequentemente, as empresas recorrem a empréstimos de capital de giro para financiar sua atividade, o que envolve a compra de insumos, a fabricação de produtos e a formação de estoques. Nesse ciclo operacional, é comum às empresas pagarem seus fornecedores antes de receber dos clientes.

Isso resulta na necessidade de capital de giro, que pode ser financiada com recursos próprios ou de terceiros (geralmente, a instituição financeira com que sua empresa se relaciona). É possível reduzir a busca por recursos de capital de giro



junto às instituições financeiras, por meio de negociações de prazos de pagamento mais longos com fornecedores. Para ter sucesso nessa estratégia, pague os boletos em dia. Assim, o seu histórico de pagamentos irá contribuir positivamente para a avaliação de crédito.

O ideal é que, com o tempo, sua empresa dependa cada vez menos de recursos de terceiros para financiar o capital de giro, evitando um custo financeiro no negócio.

Portanto, na medida do possível, estabeleça um percentual do lucro para ser retido na empresa. Isso, sem dúvida, irá aumentar a sua competitividade no mercado!

Entretanto, se o seu negócio ainda não possui capital de giro próprio, saiba que as instituições financeiras desenvolveram vários produtos para financiar o ciclo operacional, como:

- Conta garantida
- Capital de giro
- Antecipação das faturas de cartão de crédito
- Cheque especial
- Desconto de cheques
- Desconto de duplicatas

Seja cuidadoso ao avaliar as opções existentes, pois, em alguns casos, o custo é bem diferente!

b) Financiamentos de Longo Prazo

Os financiamentos de longo prazo são obtidos para investimentos fixos, os quais compreendem a aquisição de máquinas, equipamentos, veículos, computadores e imóveis, ou a construção, ampliação ou reforma de loja, galpão, armazém, fábrica, depósito ou escritório.

Normalmente, nos financiamentos de longo prazo, enquanto os limites de crédito e os prazos são maiores, os custos são menores. Com isso, e devido ao maior risco de inadimplência, as instituições financeiras são mais rigorosas na concessão desse tipo de financiamento.

As principais linhas de financiamento de longo prazo estão disponíveis no BNDES. Entretanto, são as instituições financeiras credenciadas junto ao BNDES que atuam como agentes repassadores dos recursos, sendo responsáveis por avaliar os projetos de investimento e, conseqüentemente, assumir o risco das operações.



As principais características dos financiamentos

Ao tomar um financiamento, o empresário deve estar familiarizado com os seguintes termos:

a. **Contrapartida:** em geral, nos financiamentos de longo prazo, as instituições financeiras exigem que os clientes se comprometam com uma parcela dos investimentos. O valor da contrapartida é definido caso a caso.

b. **Custo da operação:** é composto pelas taxas de juros efetivamente praticadas, acrescida dos encargos fiscais e operacionais incidentes sobre as operações.

c. **Custo Efetivo Total (CET):** é a taxa que corresponde a todos os encargos e despesas incidentes nas operações de crédito, contratadas por pessoas físicas, microempresas ou empresas de pequeno porte.

d. **Encargos:** valores que as instituições financeiras cobram dos clientes nas contratações de serviços e operações financeiras, como tarifas, comissões, impostos, seguros etc.

e. **Garantia:** é uma espécie de proteção que o credor exige contra o não pagamento de uma dívida. As garantias podem ser (a) reais, como veículos, equipamentos e imóveis ou (b) fidejussórias, que correspondem ao aval do empresário. O avalista promete pagar a dívida, se a empresa não o fizer. Normalmente, o valor exigido da garantia supera o montante da operação de crédito. No tópico 7, serão apresentadas alternativas para os empresários que não possuem avalistas ou garantias reais.

f. **Taxa de juros:** percentual cobrado pelas instituições financeiras sobre o valor do financiamento concedido. Em resumo, representa o “preço” do dinheiro.

g. **Taxa de juros pós-fixada:** taxa que possibilita conhecer o valor das parcelas somente no seu vencimento. Geralmente, os financiamentos com taxas pós-fixadas são mais baratos, mas não se deve ignorar a natureza desigual das prestações mensais, que podem comprometer o fluxo de caixa da empresa.

h. **Taxa de juros pré-fixada:** taxa que permite conhecer o valor das parcelas na

contratação do financiamento. Apesar de mais altas do que as pós-fixadas, as taxas pré-fixadas são a melhor opção se o cenário econômico for instável, pois as parcelas não irão variar.

i. Limite de crédito: representa o valor máximo de financiamento da instituição financeira. Em geral, o limite de crédito é definido de acordo com o porte da empresa.

j. Prazo de carência: nos financiamentos de longo prazo, é comum a instituição financeira estabelecer um prazo de carência, período em que o devedor fica liberado do pagamento do principal. Assim, durante a carência de uma operação de crédito, apenas os juros são pagos.

k. Prazo de financiamento: é o prazo para a empresa liquidar a operação de crédito. O prazo do financiamento contempla o prazo da carência.

l. Principal: É o valor que a empresa recebe efetivamente quando toma um financiamento. Já o valor que será pago pelo tomador da dívida, isto é, a soma de todas as prestações ao longo do tempo, é maior que o principal, por causa dos juros e encargos.



As principais linhas de crédito disponíveis no mercado brasileiro

Como já ressaltado ao longo dessa cartilha, o empresário deve ter clareza quanto à razão que o leva a buscar recursos financeiros junto a terceiros.

Para obter apoio a projetos de investimentos que visem à ampliação, modernização e expansão da capacidade produtiva, a melhor alternativa é buscar recursos do BNDES ou dos Fundos Constitucionais, que operam nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste.

Todas as linhas do BNDES podem ser consultadas na página da instituição, em Apoio Financeiro. Em cada uma delas, constam as principais exigências referentes à contrapartida, taxa de juros, garantia e ao prazo de financiamento e de carência. Quando se trata de micro e pequenas empresas, o BNDES costuma trabalhar com exigências mais brandas.

Embora seja possível recorrer diretamente ao BNDES para solicitar financiamentos, a maior parte de seus recursos é repassada pelas instituições financeiras conveniadas.

Os Fundos Constitucionais do Centro-Oeste (FCO), do Nordeste (FNE) e do Norte (FNO) foram criados com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento econômico e social das regiões Centro-Oeste, Nordeste e Norte, respectivamente. Portanto, se a sua empresa atua em alguma dessas regiões, ela pode pleitear tais recursos junto ao Banco do Brasil, Banco da Amazônia, Banco do Nordeste e Banco de Brasília.

Anualmente, são divulgados os recursos disponíveis, os setores produtivos prioritários e as taxas de juros a serem praticadas. Essas contam, inclusive, com um bônus de adimplência, isto é, as empresas que pagarem as parcelas devidas na data do vencimento, recebem um desconto.

Entretanto, como as taxas de juros são mais atrativas do que as praticadas pelas linhas de crédito tradicional, os recursos tendem a se esgotar rapidamente. Assim, é fundamental que o empresário esteja com o material pronto para submeter o pedido de financiamento, tão logo a programação do ano seja liberada.

É comum ocorrer a liberação de capital de giro associado ao investimento para as linhas do BNDES e dos Fundos Constitucionais.

Para as empresas que possuem um descasamento de fluxo de caixa e não contam com recursos para o pagamento de funcionários ou fornecedores, deve-se recorrer às linhas de capital de giro.

Todas as instituições financeiras trabalham com tal modalidade de crédito. O cliente escolhe se quer pagar o financiamento em parcelas iguais ou flexíveis, podendo deixar a amortização do principal para a data de vencimento da operação. Existem diversos produtos que cumprem essa função, a exemplo da antecipação de recebíveis, conta garantida, cheque especial.

Para ter uma ideia das taxas praticadas, visite a página do Banco Central, em que é possível visualizar o quanto é cobrado por cada instituição financeira nas diferentes modalidades de operação.

Se a sua empresa está envolvida com pesquisa básica ou aplicada, inovações ou desenvolvendo produtos, serviços e processos, as subvenções são a fonte de financiamento mais indicada.

O CNPq desenvolveu um programa para agregar profissionais qualificados em atividades de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D), por meio de bolsas de fomento tecnológico.

De forma similar, a Finep oferece apoio para o desenvolvimento científico e tecnológico, desde a pesquisa básica até o desenvolvimento de produtos, serviços e processos. Existem ainda as agências de fomento que atuam na esfera estadual, como a FAP do Distrito Federal ou a FAPESP do estado de São Paulo.

Essas instituições lançam editais, em que divulgam os setores estratégicos que pretendem financiar, todo ano. A partir do edital, e desde que a sua empresa atenda os termos do edital, prepare-se para cumprir as exigências: descrição do projeto em detalhes, preparação do cronograma físico-financeiro, elaboração do plano de negócios e apresentação dos impactos sociais e/ou ambientais do seu produto/tecnologia.

As pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte contam com programas de financiamento específico. É o caso do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (Crescer), que financia pessoas físicas ou jurídicas com ren-

da bruta anual de até R\$ 120 mil. O Crescer pode ser obtido junto às seguintes instituições: Banco da Amazônia, Banco do Brasil, Banco do Nordeste e Caixa Econômica Federal (CEF).

Além do Crescer, existe o Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER), cujo objetivo é financiar (i) o crescimento ou a modernização do negócio e (ii) a obtenção de recursos para custeio da atividade. Os agentes financeiros que operam o PROGER são: Banco da Amazônia, Banco do Brasil, BNDES, Banco do Nordeste, CEF e FINEP.

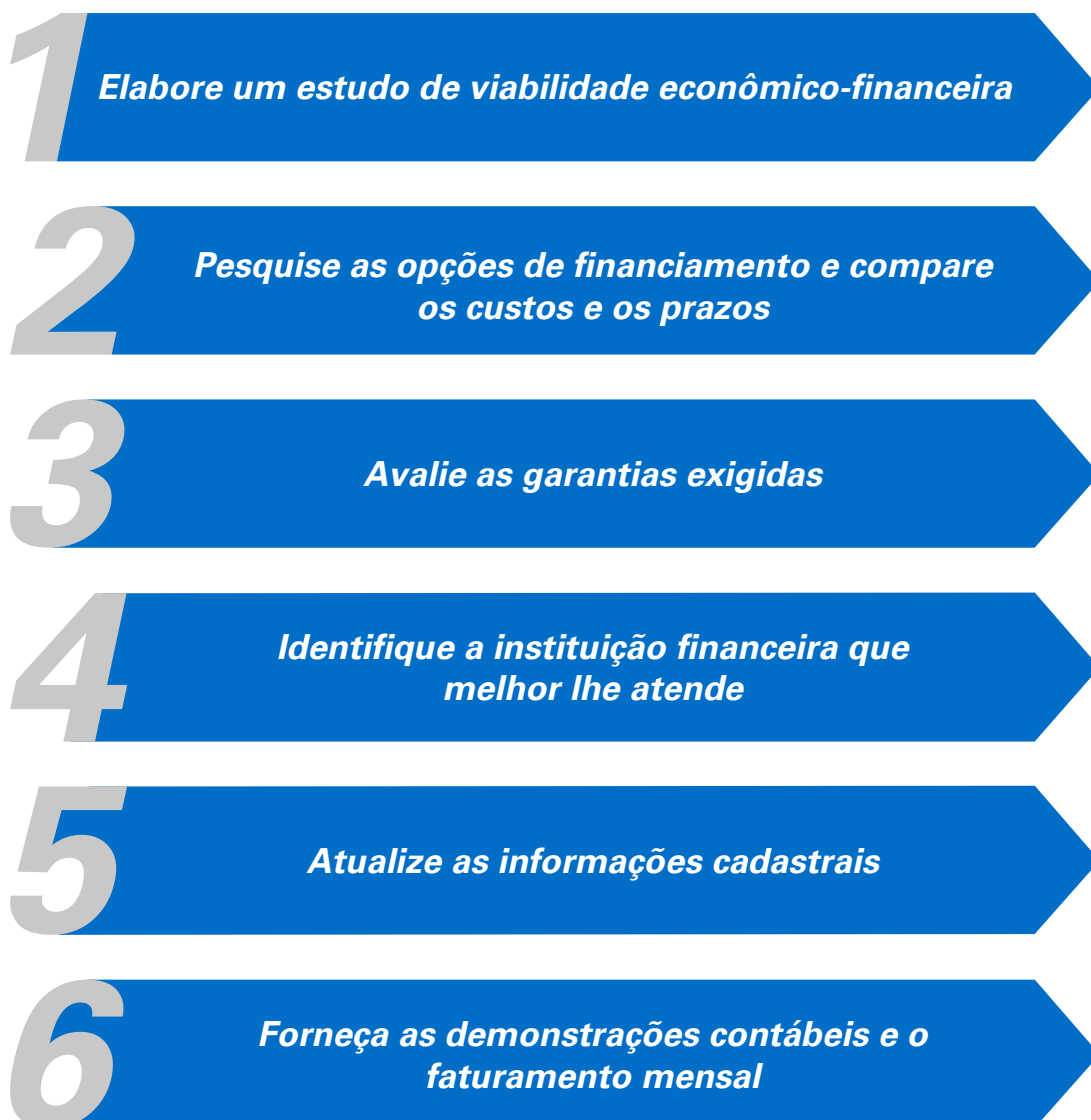


***O passo a passo para a obtenção
de financiamento***

Como já destacado anteriormente, todo empresário deve buscar recursos junto a terceiros quando realmente precisar de capital adicional no seu negócio. Entretanto, é fundamental saber o que motivou tal necessidade. Do contrário, os financiamentos podem se tornar um “bola de neve” e inviabilizar o negócio. Portanto, certifique-se de que o seu fluxo de caixa irá comportar o pagamento do financiamento.

Se, de toda forma, a sua empresa necessitar de financiamento, é bom saber os principais passos a serem tomados.

Figura 4: O Passo a passo para Obter Financiamento



1. Elaboração do Estudo de Viabilidade

Sempre que for necessário avaliar um projeto, o qual pode ser a expansão de um negócio ou até mesmo a abertura de uma empresa, recomenda-se elaborar um estudo de viabilidade econômico-financeira.

Em resumo, o empresário precisa estimar as receitas, os impostos, os custos, as despesas e os investimentos por um determinado período, o qual pode variar de acordo com o projeto. Para negócios mais simples, é conveniente pensar em um horizonte de três a cinco anos de projeção.

A grande vantagem do estudo de viabilidade é antever o potencial de retorno do investimento, por meio da análise de indicadores como Valor Presente Líquido, Taxa Interna de Retorno e Payback.

Se as premissas utilizadas no estudo de viabilidade estiverem coerentes e os indicadores acima forem favoráveis, sua empresa terá grandes chances de ter o financiamento aprovado.

2. Pesquisa das Operações de Crédito

Não fique restrito às ofertas de financiamento da instituição financeira com a qual sua empresa mantém relacionamento. Sempre pesquise as linhas de crédito disponíveis no mercado, e compare o custo de cada uma delas. Afinal, pequenas variações nas taxas de juros podem significar economias representativas.

Uma boa maneira de fazer isso é acessar a página do Banco Central do Brasil, em que são divulgados os custos por modalidade de operação de crédito. Compare também o prazo dos financiamentos e as garantias exigidas.

3. Avaliação das Garantias Exigidas

A fim de reduzir a exposição a riscos, é comum as instituições financeiras exigirem garantias que, em média, somem 130% do valor do financiamento. Por outro lado, além de assegurar a concretização do financiamento, as garantias trazem melhores condições, em termos de taxas de juros e prazos.

Para os empresários que não têm avalistas ou garantias reais para oferecer, é possível recorrer aos seguintes instrumentos: Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (FAMPE), Fundo de Aval para Geração de Emprego e Renda (FUNPROGER), Fundo Garantidor para Investimentos (FGI) e Fundo Garantidor de Operações (FGO). Todos eles funcionam de forma semelhante, apesar de operados por diferentes instituições.

Esses fundos complementam, em até 80%, as garantias exigidas pelas instituições financeiras. Assim, se o empresário não tiver garantias suficientes para ter acesso às linhas de crédito, ele deve consultar a instituição financeira sobre essas alternativas.

O FAMPE é operacionalizado somente pelas instituições financeiras conveniadas, que podem ser consultadas no portal do Sebrae. O FUNPROGER e o FGO são geridos pelo Banco do Brasil. E o FGI foi desenvolvido pelo BNDES.

Convém destacar que os fundos garantidores não desobrigam as empresas de quitarem suas dívidas, ou seja, eles não devem ser confundidos com um seguro.

Para maiores informações sobre garantias, visite o portal do Sebrae.

4. Escolha da Alternativa mais Adequada

A partir da comparação do custo, das garantias exigidas e do prazo das linhas de crédito pesquisadas, é possível definir aquela que representa a melhor alternativa para a realidade da sua empresa.

É claro que o ideal é buscar o custo mais baixo, mas não necessariamente isso é possível. Por exemplo, a sua empresa pode não ter sobra de caixa suficiente para arcar com o pagamento de um número reduzido de parcelas. Portanto, essa decisão deve estar sempre amparada pela projeção do fluxo de caixa.

5. Atualização de Cadastro

Antecipe-se à instituição financeira e verifique se a sua empresa e respectivos sócios estão negativados nos cadastros de maus pagadores, como SERASA e SPC, pois, se isso ocorrer,

difícilmente a empresa terá seu financiamento liberado.

Entregue os comprovantes de residência atuais dos sócios, juntamente com o contrato social atualizado e as certidões comprobatórias de que a empresa está em dia com os tributos estaduais e municipais.

6. Entrega das Demonstrações Contábeis e Relatórios Financeiros

Reúna a documentação necessária para que a instituição financeira possa avaliar a sua solicitação. Em geral, os seguintes documentos podem ser requisitados:

- Demonstrações contábeis
- Relação do faturamento mensal dos últimos 12 meses
- Plano de negócio
- Estudo de viabilidade econômico-financeiro
- Orçamentos de obras civis
- Relação dos bens a serem adquiridos no Brasil e no exterior

Tendo o financiamento aprovado, é primordial que o empresário leia o contrato da operação na íntegra. E, tão importante quanto a leitura atenta do contrato, sua assinatura só deve ocorrer depois que o empresário esclarecer todas as suas dúvidas. Evite problemas no futuro, estando certo de que sua empresa poderá cumprir o contrato.

Sem dúvida, existem inúmeras variáveis que devem ser levadas em consideração quando se pretende recorrer a recursos de terceiros. Em um primeiro momento, pode até assustar. Mas, na medida em que se tomam as precauções necessárias, muita dor de cabeça pode ser evitada!



Referências Bibliográficas

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Taxas de juros de operações de crédito. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pt-br/sfn/infopban/txcred/txjuros/Paginas/default.aspx>>. Acesso em: 31 ago. 2015.

BANCO DO BRASIL. Funproger. Disponível em: <[http://www.bb.com.br/portal-bb/page 3,110,4497, 11,0,1,3.bb](http://www.bb.com.br/portal-bb/page%203,110,4497,11,0,1,3.bb)>. Acesso em: 4 Set. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. Garantias. Disponível em: <[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/ Apoio_Financeiro/garantias.html](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/garantias.html)>. Acesso em: 03 Set. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. BNDES FGI. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/apoio/fgi>>. Acesso em: 04 Set. 2015.

FINANCIADORA DE ESTUDOS E PROJETOS. Apoio e financiamento. Disponível em: <<http://www.finep.gov.br/apoio-e-financiamento-externa/o-que-apoiamos>>. Acesso em: 30 Ago. 2015.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. Conheça o PNMPO. Disponível em: <http://www2.mte.gov.br/pnmpo/pnmpo_apresentacao.asp>. Acesso em: 22 Set. 2015.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. FAMPE. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/Ferramenta-facilita-acesso-ao-crédito-para-os-pequenos-negócios>>. Acesso em: 20 Set. 2015.

