

# Apostila

# Linhas de

# Crédito



(Versão: 1.2)

# SUMÁRIO

## **Sumário**

---

<b>DISCLAIMER</b>	Página 05
<b>CHEQUE ESPECIAL</b>	Página 07
<b>CRÉDITO PESSOAL</b>	Página 12
<b>CRÉDITO CONSIGNADO</b>	Página 16
<b>CDC</b>	Página 22
<b>CONSÓRCIO</b>	Página 31
<b>RENEGOCIAÇÃO</b>	Página 40
<b>GARANTIAS</b>	Página 45
<b>CAPITAL DE GIRO</b>	Página 52
<b>DESCONTO DE DUPLICATA</b>	Página 58
<b>ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS</b>	Página 67
<b>FIANÇA</b>	Página 72
<b>COMPROR</b>	Página 76
<b>VENDOR</b>	Página 81
<b>CONTA GARANTIDA</b>	Página 88
<b>LEASING</b>	Página 95
<b>FINAME</b>	Página 106
<b>ACC</b>	Página 112
<b>ACE</b>	Página 119
<b>PPE</b>	Página 125
<b>FINIMP</b>	Página 132
<b>4131</b>	Página 147
<b>FORFAITING</b>	Página 153

<b>NCE/CCE</b>	Página 157
<b>CRÉDITO RURAL</b>	Página 163
<b>MICROCRÉDITO</b>	Página 172
<b>REFERÊNCIAS</b>	Página 175
<b>ANOTAÇÕES</b>	Página 183

# DISCLAIMER

## Disclaimer



- Esse material foi criado com o intuito de auxiliar aqueles que têm pretensão em conhecer mais sobre produtos de crédito bancário.
- Não há intenções de comercialização ou lucro, com a divulgação dessa apostila. Apenas a propagação de conhecimento.
- O conteúdo presente foi coletado em diversas fontes e aprimorado – além de textos próprios, também. Os créditos e referências estão ao final do documento.
- As informações não sugerem nenhuma contratação nos produtos expostos. As decisões finais são de responsabilidade do usuário.
- Agradeço a todos que me incentivaram no desenvolvimento nesse documento. Coloco-me à disposição se tiverem qualquer sugestão ou reclamação sobre o material.

**Linkedin:** Harion Camargo

[www.harioncamargo.com](http://www.harioncamargo.com)

**BONS ESTUDOS!**

# CHEQUE ESPECIAL

## O que é Cheque Especial?

Cheque especial é o nome dado, no sistema financeiro brasileiro, ao limite de crédito automático que o banco disponibiliza ao cliente caso ele necessite de um valor adicional ao da conta corrente.

Normalmente é utilizado para quem quer ter dinheiro rápido para cobrir eventuais débitos, ou imprevistos.

## Juros

Os juros cobrados no Cheque Especial são estipulados pelos próprios bancos – por isso diferem um do outro. Torna-se então importante pesquisar quais são os valores cobrados em cada instituição financeira. [No site do Banco Central](#), é possível encontrar um quadro comparativo com essas taxas de juros.

Esse tipo de linha de crédito é mais cara porque o banco cede esse crédito sem pedir nenhuma garantia. Ao contrário do que acontece com outros tipos de empréstimo. Com o cheque especial, o limite fica disponível ao cliente para que possa usar sempre que precisar. De fato acaba sendo muito fácil e prático. Mas os usuários devem evitar cometer o erro de usar o limite do cheque especial como se fosse uma extensão da conta corrente.

## Limite de Cheque Especial é diferente do Saldo em conta corrente

Em muitos casos os bancos somam o saldo da conta corrente com o valor disponível de limite de cheque especial, por isso é importante ficar atento e verificar com atenção qual a descrição do saldo e qual a descrição do valor do cheque especial.



## Cálculo de Juros + IOF

Quando o cliente utiliza seu limite de cheque especial, é cobrado pelos dias que ficou negativo e existe também a cobrança de IOF.

O Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguros (IOF, que incide sobre operações de crédito, de câmbio e seguro e operações relativas a títulos e valores mobiliários) é um imposto brasileiro. É um imposto federal, ou seja, somente a União tem competência para instituí-lo.

No exemplo abaixo, conseguimos lidar com um case (*Minhas Economias*) que retrata o cenário de cobrança de juros e de IOF na linha de cheque especial.

Tomemos como exemplo uma conta-corrente que tenha tido os seguintes saldos em um período de seis dias:

Dia	Saldo (R\$)
1	1.000
2	-1.000
3	-3.000
4	-2.000
5	-3.000
6	0

Supondo que o banco neste exemplo tenha juros de 9,0% ao mês no cheque especial (ou 0,3% ao dia =  $9,0\% / 30$ ), temos os seguintes montantes a serem pagos:

Dia	Cálculo dos Juros	Valor dos Juros (R\$)
1	0 x 0,30%	0,00
2	1.000 x 0,30%	3,00
3	3.000 x 0,30%	9,00
4	2.000 x 0,30%	6,00
5	3.000 x 0,30%	9,00
6	0 x 0,30%	0,00
<b>Total</b>		<b>27,00</b>

Portanto, vê-se que o gasto total com juros é de R\$ 27,00.

Além disso há também o IOF. Serão duas alíquotas:

– Uma de 0,0041% ao dia (até 22 de maio de 2012, a alíquota anterior era de 0,0082% ao dia), cobrada sobre cada saldo diário devedor;

– E outra de 0,38%, que incide sobre os incrementos de saldo devedor.

Dia	Cálculo IOF (1a alíquota)	Cálculo IOF (2a alíquota)	Valor Total do IOF
1	0 x 0,0041%	0 x 0,3800%	0
2	1.000 x 0,0041%	1.000 x 0,38%	3,84
3	3.000 x 0,0041%	2.000 x 0,38%	7,72
4	2.000 x 0,0041%	0 x 0,38%	0,08
5	3.000 x 0,0041%	1.000 x 0,38%	3,92
6	0 x 0,0041%	0 x 0,38%	0
<b>Total</b>			<b>15,56</b>

Repare que a alíquota de 0,38% somente incide sobre os acréscimos no saldo devedor. Assim, nos dias 3, 4 e 5 as duas alíquotas de IOF incidem sobre valores diferentes. Olhando a tabela acima, verificamos que a despesa total de IOF é de R\$ 15,56.

## **Inadimplência e estouro do limite**

Quando o cliente não tem dinheiro na conta no dia em que o banco debita a utilização de crédito daquele mês ou se a pessoa estoura o limite do cheque especial (gasta mais que o valor determinado para o período de um mês) deve pagar juros mais multa sobre o total da dívida.

## **Cancelamento do Cheque Especial**

É direito do cliente não possuir esse tipo de linha em sua conta corrente, ou seja, pode pedir o cancelamento. Nesse momento é importante solicitar ao banco um documento protocolado e verificar o extrato bancário que comprove a operação de cancelamento do cheque especial.

## **Reclamações e Problemas com Cheque Especial**

O consumidor que tiver problemas com a instituição financeira deve recorrer primeiro aos canais de atendimento do próprio banco para solução de suas questões.

# CRÉDITO PESSOAL

## O que é Crédito Pessoal?

O Crédito Pessoal, ou também conhecido como empréstimo pessoal, é uma linha de crédito indicada para quem busca dinheiro *sem necessidade de comprovar sua finalidade*. Por exemplo, para quem necessita de dinheiro para imprevistos ou para quitar dívidas do cartão de crédito ou do cheque especial, uma vez que as taxas de juros desse serviço é, na maioria das vezes, mais alta.

Uma das vantagens do Crédito Pessoal é a contratação simples e rápida, com pagamento em parcelas que podem ser mais flexíveis, normalmente através de débito automático, mas podendo ser boleto bancário ou cheque pré-datado. Nesse tipo de linha o cliente escolhe a melhor data de vencimento para o pagamento das parcelas. Após a análise de crédito, geralmente em até 24 horas, se aprovado, o dinheiro fica disponível imediatamente para utilização.

## Quem pode pegar um crédito pessoal?

O cliente PF precisa ter mais de 18 anos e comprovar renda. O comprovante de renda pode ser um holerite, contracheque, declaração de imposto de renda ou o extrato bancário.

## É possível realizar um crédito pessoal estando negativado?

Sim, mas nem todos os bancos aceitam essa condição. Normalmente, são as financeiras que emprestam o dinheiro para quem está negativado.

## **Onde é possível fazer um empréstimo pessoal?**

Existem diversas opções e fontes para contratação: banco, financeira, lojas de departamento.

### ***Bancos ou financeiras***

Bancos normalmente disponibilizam o crédito com taxas de juros inferiores que as financeiras.

### ***Lojas de departamento***

Redes como a Marisa, a Renner e a C&A também podem fazer empréstimo pessoal. Essas lojas têm acordos com bancos e financeiras para liberar o dinheiro para clientes que usam o cartão da rede.

## **O que acontece se não pagar o crédito pessoal?**

O cliente que não realizar os pagamentos receberá uma notificação da Serasa ou do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) avisando que tem um prazo para quitar a dívida. Caso contrário, seu nome será negativado e isso vai dificultar a aprovação de outros tipos de empréstimos ou de compras parceladas.

## **E se houver falecimento do titular do crédito pessoal? Quem deverá pagar?**

Os herdeiros jamais possuem obrigação de pagar, eles próprios, as dívidas do de cujus (pessoa falecida). É o patrimônio (conjunto de bens, crédito e dinheiro) da pessoa falecida que será responsável pelo pagamento das dívidas, não importando que seja suficiente ou não. Ou seja, os herdeiros respondem no limite das forças da herança, mas não com seu patrimônio próprio.”

É melhor esclarecer este assunto através de exemplos:

### ***Exemplo 01***

Uma pessoa falece deixando uma dívida de R\$ 40.000,00 (quarenta mil reais) e um patrimônio de R\$ 100.000,00 (cem mil reais).

A dívida será paga e os R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais) restantes serão divididos entre os herdeiros, de acordo com as normas do Código Civil.

### ***Exemplo 02***

Uma pessoa falece deixando uma dívida de R\$ 100.000,00 (cem mil reais) e um patrimônio de R\$ 100.000,00 (cem mil reais).

A dívida será paga e os herdeiros nada receberão.

### ***Exemplo 03***

Uma pessoa falece deixando uma dívida de R\$ 140.000,00 (cento e quarenta mil reais) e um patrimônio de R\$ 100.000,00 (cem mil reais).

A dívida será parcialmente paga (apenas cem mil reais) e os herdeiros não receberão nada. O restante da dívida não deverá ser pago pelos herdeiros, tornando-se um prejuízo para o credor. O mesmo acontece se alguém falecer deixando dívidas, mas nenhum patrimônio.

# CRÉDITO CONSIGNADO



## **O que é o Crédito Consignado?**

O crédito consignado é uma linha de empréstimo que tem como principal característica a forma de pagamento mensal deduzidas na folha de pagamento. Ou seja, as parcelas da dívida saem do salário ou do benefício do INSS.

É uma garantia que os bancos e as financeiras têm de que receberão as parcelas em dia, o que traz menos riscos e permite que essas empresas cobrem juros menores do que cobriam em um empréstimo pessoal, por exemplo.

## **Quem pode fazer o empréstimo consignado?**

Por ser um crédito que desconta as parcelas do salário ou do benefício, nem todo mundo consegue pegar esse empréstimo. Trabalhadores com carteira assinada, funcionários públicos e pensionistas ou aposentados do INSS são os únicos que têm essa chance. E mesmo os trabalhadores com carteira assinada enfrentam restrições, pois só conseguem pedir o dinheiro se a empresa onde trabalham tem convênio com algum banco.

Já os funcionários públicos, pensionistas e aposentados pelo INSS estão no grupo com mais vantagens, pois o banco entende que a estabilidade financeira deles é maior. Por esse motivo, oferece condições ainda melhores.

## **É necessário ser correntista do banco em que deseja contrair o empréstimo consignado?**

Não. Quem adquire um consignado não é obrigado a ter conta no banco onde fará o empréstimo.

## **Qual é o limite de crédito no consignado?**

Segundo informações do Banco Central, o valor da parcela do empréstimo não pode ser maior que 35% do salário ou benefício do trabalhador. Por exemplo: se o salário for de R\$ 1.500, a mensalidade do empréstimo não pode ser maior que R\$ 525. Mas há um detalhe importante: 5% do limite só poderá ser utilizado no cartão de crédito consignado.

## **Aposentados e pensionistas podem adquirir empréstimo consignado apenas na Caixa Econômica Federal?**

Não. Outros bancos que têm convênio com a Previdência Social podem fazer esse empréstimo. O cliente é livre para escolher a instituição financeira.

## **É possível adquirir um empréstimo consignado com nome sujo?**

Sim. Como as parcelas da dívida são descontadas diretamente da folha de pagamento ou do benefício do INSS, o banco tem a garantia de que vai receber o dinheiro de volta. Sendo assim, muitas instituições financeiras não negam o crédito se o cliente está com nome sujo porque consideram que existe essa fonte de renda para pagar as prestações do consignado.

## **É possível fazer mais de um consignado ao mesmo tempo?**

Sim, desde que o valor somado seja menor do que 35% do salário do empregado, segundo a lei 10.820, de 17 de dezembro de 2003, referente ao crédito consignado.

## **O que é Averbação no Contrato de Empréstimo Consignado?**

O processo do empréstimo consignado passa por várias fases, sendo uma delas a averbação: aceitação do órgão ou instituição pagadora, para autorização do desconto no contracheque ou folha de pagamento.

A averbação é a reserva do valor da parcela mensal do empréstimo consignado a favor do banco.

Na averbação, todas as condições do contrato do empréstimo também são registrados: como o prazo, taxa de juros, etc. Isso serve para garantir que o que foi contratado seja efetivamente cumprido, além de trazer transparência para o tomador, fonte pagadora e o banco.

Para que o crédito seja liberado na conta de Aposentados, Pensionistas do INSS, Servidores Públicos, Militares e Trabalhadores de empresas privadas, é preciso que a operação seja averbada. Logo, quanto mais rápido a averbação for realizada, mais rápido o dinheiro é liberado.

## O que é desaverbação?

A desaverbação da margem ou do contrato, pode ocorrer em dois casos:

- *Quitação do contrato*: liberação da margem que foi consignada no empréstimo, após a quitação do contrato.
- *Portabilidade ou refinanciamento*: quando o contrato anterior é baixado ou liquidado e substituído por outro.

No caso da portabilidade do crédito ou refinanciamento em outro banco, o banco atual é obrigado por lei a fazer a desaverbação. O novo contrato deverá passar pelo mesmo processo de averbação.

O prazo da desaverbação, geralmente é de dois dias em média, mas pode variar em função de cada situação.

## Como saber se o consignado foi averbado?

Enquanto o contrato ainda não foi averbado, seu status pode ser considerado como “aguardando averbação”, que nada mais é do que autorização.

A confirmação ou negativa do crédito ocorre quando a fonte pagadora devolve ao banco o retorno da sua avaliação, a partir da transmissão de dados, dando o aceite ou reprovação do crédito.

Estando tudo correto com o contrato, o dinheiro é liberado na conta indicada do tomador. Do contrário, quando não é possível averbar e o empréstimo é negado, o tomador também deve ser informado sobre os motivos ou divergências encontradas no contrato.

Entre os principais motivos da não averbação estão: informações divergentes, documentação irregular, restrição interna no banco de interesse.

## **Quanto tempo a averbação demora?**

Estando tudo certo quanto as fases anteriores e pré-requisitos para obter o empréstimo consignado, a averbação leva em média de 24 a 48 horas para um novo contrato.

O prazo para portabilidade é de até três semanas, considerando o processo de desaverbação e averbação do novo contrato, por se tratar de uma transferência de dívida.

## **E se houver falecimento do titular do crédito consignado? Quem deverá pagar?**

O artigo 16 da Lei nº 1.046, sancionada em 1950, diz que os empréstimos consignados em folha extinguem quando o consignante falece. A determinação continua valendo, já que a atual legislação que trata de crédito consignado, a Lei nº 10.820/2003, não aborda a questão da morte do mutuário.

O INSS (Instituto Nacional de Seguridade Social) afirma que “os empréstimos consignados contraídos por beneficiários da Previdência Social se extinguem quando da morte do titular”. A posição do órgão é essencial, já que aposentados e pensionistas são o principal público-alvo do crédito em folha. De acordo com o INSS, a regra consta da Instrução Normativa nº 39/2009, que prevê que a consignação “não persistirá por sucessão, em relação aos respectivos pensionistas e dependentes”.

**CDC**

## O que é CDC?

A sigla CDC significa Crédito Direto ao Consumidor. É um financiamento destinado especificamente para aquisição de bens duráveis e serviços, como materiais de construção.

Essa maneira de empréstimo pode ser oferecida por bancos, instituições financeiras e lojas.

## Quais são as vantagens do CDC?

É um modo de conseguir dinheiro de forma direta e fácil. Existem diferentes modalidades de CDC, para atender as diferentes necessidades dos consumidores. Por exemplo, solicitação de um CDC para investir em educação, ou um CDC para fazer cirurgias plásticas, mas o mais comum é para aquisição de automóveis.

## É necessário uma análise de perfil?

Sim. Antes de conceder o Crédito Direto ao Consumidor, a instituição faz uma análise de perfil de crédito. Só depois de constatar que o cliente tem um perfil confiável, o CDC é concedido.

Para a análise do perfil, geralmente, é necessário apresentar algumas informações e documentos. Por exemplo, pode ser solicitado um comprovante de renda, histórico de transação bancária, últimas compras feitas e ausência de restrição relacionada ao cliente.

## **Existe alguma desvantagem no CDC?**

Como todas opções de crédito disponíveis no mercado, também é necessário verificar se o CDC é a opção mais adequada para a situação. O produto tem alguns pontos que devem ser levados em consideração, como:

- A taxa de juros das modalidades de CDC podem ser mais altas;
- É cobrado IOF (Imposto sobre Operações Financeiras), de 0,5% ao mês, e limitado a 6% ao ano, mas isso considerando a compra para pessoa física. Já para pessoa jurídica, o imposto cobrado é de 1% ao mês, com limite de 12% ao ano.

## **Antecipação de Parcelas**

No CDC, o comprador consegue a qualquer momento antecipar prestações do financiamento que ainda não venceram para obter desconto nos juros.

Cada parcela da prestação fixa mensal é formada por uma parte em amortização da dívida propriamente dita e outra em juros. Esse sistema de amortização é conhecido como Tabela Price (ou sistema francês).

## **Documentação no caso de CDC - Veículos**

No CDC, toda a documentação do veículo fica no nome do comprador. Por isso os juros são um pouco mais altos do que no leasing, já que o banco corre mais riscos caso o comprador não honre os pagamentos. A instituição financeira precisa acionar judicialmente o proprietário para retomar o automóvel.



## Garantia da Operação

Quase sempre, ao contratar um CDC, o bem financiado constitui a garantia da operação. Em outros casos, a instituição financeira pode exigir a garantia de um avalista pessoa física ou jurídica.

Por exemplo: Ao firmar um contrato de CDC – Veículos, no qual o cliente adquiriu um carro através da linha de crédito, a garantia do contrato será o veículo financiado. Caso o pagador não honre com as prestações, o banco/instituição financeira têm o direito de execução da garantia e “leva” o carro consigo.

Esse procedimento é conhecido como Alienação Fiduciária, ou seja, é um acordo com garantia.

Nesse exemplo, para que o bem adquirido seja quitado conforme as parcelas estabelecidas no contrato, o banco que cedeu o crédito possui este veículo em alienação. Ou seja, até o término do contrato de financiamento, o banco tem o próprio carro como garantia de que os pagamentos serão feitos corretamente. Normalmente, essa alienação fica registrada no documento do veículo, onde é inserida a empresa financiadora do bem.

Quando as parcelas deixam de ser pagas no vencimento, mesmo sendo propriedade do cliente, o banco pode solicitar judicialmente que o carro seja entregue. Nesses casos, o veículo é normalmente leiloado e serve para quitar o valor restante do financiamento. Caso haja algum residual após essa quitação, ele é devolvido ao cliente.

Culturalmente, o CDC é acordado e contratado diretamente na loja onde se pretende comprar o bem. A própria loja busca entre os bancos com as quais costuma trabalhar, aquele que lhe possibilite um financiamento nas condições que o consumidor procura. Mas, assim como o Leasing, o CDC pode ser negociado diretamente com o banco. Dessa forma, o relacionamento com a instituição, aliado ao poder de negociação, pode garantir taxas mais acessíveis, que o cliente pode não encontrar direto na loja.

## Exemplos em CDC

### ***Exemplo 01 (Bertolo)***

Sr. Geraldo obtém um financiamento no valor de \$ 1.600,00 para ser liquidado em cinco prestações mensais iguais. Sabendo-se que o Banco cobra uma taxa de juros de 9% ao mês mais IOF de 0,5% ao mês, calcular o valor das prestações e o valor líquido recebido pelo Sr. Geraldo.

#### Valor das prestações

É obtido através da fórmula básica:

$$R = 1.600,00 \frac{(1,09)^5 \times 0,09}{(1,09)^5 - 1} = 411,35$$

#### Valor líquido recebido pelo Sr. Geraldo

- Valor do IOF =  $0,005 \times 5 \times 1.600,00 = 40,00$
- Valor líquido =  $1.600,00 - 40,00 = 1.560,00$

## **Exemplo 02 (Bertolo)**

Sr. Ricardo comprou um veículo no valor \$ 53.500,00. Deu uma entrada correspondente a 20% desse valor e o restante foi financiado para pagamento em 15 prestações mensais iguais. O Banco que está financiando essa operação cobra juros de 3,8% ao mês, mais IOF. Considerando que do valor recebido pelo Sr. Ricardo já está deduzido o IOF, que a TR da data do contrato é de 2,81% e a do dia do vencimento da prestação no mês seguinte de 2,73%, calcular o valor efetivamente financiado pelo Banco e os valores das duas primeiras prestações pagos nos respectivos vencimentos.

### Valor efetivamente financiado (contém o IOF)

Valor líquido recebido = valor do veículo – entrada

Valor da entrada = 20% x 53.500,00 = 10.700,00

Valor líquido = 53.500,00 – 10.700,00 = 42.800,00

Como vimos acima, o valor financiado pode ser facilmente determinado a partir do valor líquido, como segue:

$$P = \frac{VL}{1 - 0,005 \times n}$$

em que a expressão “ 0,05 x n” corresponde à alíquota do IOF referente à operação. E como o n está limitado a 12 meses, a alíquota do IOF para prazos iguais ou superiores a 12 meses é sempre de 6%.

Portanto, tem-se que:

$$P = \frac{42.800,00}{1 - 0,06} = \frac{42.800,00}{0,94} = 45.531,91$$

### Valor do IOF

$$\text{IOF} = 45.531,91 - 42.800,00 = 2.731,91 \quad \text{ou}$$

$$\text{IOF} = 6\% \times 45.531,91 = 2.731,91$$

### Valor das prestações mensais

$$R = 45.531,91 \frac{(1,038)^{15} \times 0,038}{(1,038)^{15} - 1} = \$4.038,13$$

### Valor das duas primeiras prestações nos respectivos vencimentos (corrigidos pela TR)

Para se obter o valor a ser pago no vencimento, basta corrigir o valor da primeira prestação pela TR do dia do contrato e as demais pela TR correspondentes ao dia do vencimento da prestação imediatamente anterior. Assim, no caso do nosso exemplo, temos:

$$\text{Primeira prestação} = 4.038,13 \times 1,0281 = 4.151,60$$

$$\text{Segunda prestação} = 4.151,60 \times 1,0273 = 4.264,94$$

### **Exemplo 03 (Fórum)**

Um veículo custa à vista \$ 45.000,00. Para o financiamento através do CDC (crédito direto ao consumido) a financeira exige uma entrada de 20% do valor do veículo. Para realizar o cadastro o cliente assume uma taxa cujo valor é \$ 300,00. Em função da taxa de juros de 5% a.m. e do prazo de 24 meses o valor do imposto de operação financeira é de \$ 470,64.

Determine o valor das prestações postecipadas.

#### Dados:

Valor à vista: \$ 45.000,00

Entrada: 20%

Taxa cadastral: \$ 300,00

Taxa de juros: 5% a.m.

Prazo: 24 meses

IOF: \$ 470,64

#### Calculando o valor das prestações (sem IOF):

$$PV = \overbrace{45\,000 - 20\% \cdot 45\,000}^{36\,000} + \overbrace{300}^{\text{taxa cadastro}} \quad \therefore \boxed{PV = 36\,300}$$

9000

O IOF à vista é de \$ 470,64, mas normalmente este é 'diluído' nas prestações, calculando-se um novo PV. Assim:

$$PV_{iof} = PV + \frac{PV \cdot IOF}{PV - IOF}$$

$$PV_{iof} = 36\,300 + \frac{36\,300 \cdot 470,64}{36\,300 - 470,64}$$

$$\boxed{PV_{iof} \approx 36\,776,82}$$

Este é o valor que iremos utilizar para o cálculo das prestações (COM IOF EMBUTIDO). Então, calculando:

$$\left[ PV + TAC + IOF \right] - E = PMT \cdot \left[ \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i} \right]$$

$$\left. \begin{aligned} PV &= PMT \cdot \left[ \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i} \right] \\ 36\,776,82 &= PMT \cdot \left[ \frac{1 - (1 + 5\%)^{-24}}{5\%} \right] \\ 36\,776,82 &= PMT \cdot \left( \frac{13,798642}{0,05} \right) \end{aligned} \right\} \therefore \boxed{PMT \approx 2\,665,25}$$

# CONSÓRCIO

## O que é Consórcio?

Um consórcio nada mais é que um grupo de pessoas (físicas e/ou jurídicas) interessadas em adquirir um bem (automóvel, imóvel, etc.) e que não tenham a necessidade de ter esse bem em mãos imediatamente.

Esse grupo deve ser administrado por uma empresa, que será responsável por viabilizar o funcionamento do consórcio e, por isso, cobra uma taxa de administração.

A empresa administradora divide o valor do bem em um grande número de parcelas de modo que a soma das parcelas pagas pelos consorciados a cada mês permita adquirir um ou mais desses bens.

Isso permite que, mensalmente, um ou mais consorciados sejam contemplados por sorteio e adquiram a carta de crédito que compra o bem à vista.

Além desses sorteios, a maioria dos planos de consórcios permite que os participantes ofereçam lances antecipando certo número de prestações. Quem der o maior lance leva a carta de crédito.

## Surgimento do consórcio no Brasil

Em 1962, surge no Brasil o consórcio para a aquisição de veículos, sendo constituído por funcionários do Banco do Brasil - É uma atribuição do Banco Central do Brasil fiscalizar a atuação das administradoras de consórcio, conforme disposto na Lei 11.795, de 2008. Acompanhando o crescimento da indústria automobilística, o sistema foi se multiplicando com a denominação de "consórcio de veículos", através de entidades e associações de classe. Após estes anos o sistema evoluiu muito, e hoje é possível adquirir cotas de consórcio de vários tipos de bens, tais como: motocicletas, imóveis, aparelhos eletrônicos, tratores, máquinas, automóveis, caminhões, etc.



## **Fases e Momentos do Consórcio**

### **- Formação do Grupo**

Ao adquirir o consórcio, você se torna parte de um grupo de pessoas reunidas com o objetivo comum de adquirir um bem. Quem adquire um Consórcio, é chamado Consorciado. E cada participante é identificado através de um número chamado cota.

### **- Assembleia**

Mensalmente, é realizada uma assembleia do consórcio. Ou seja, o momento em que se definem os participantes selecionados para as contemplações do mês. A contemplação, confirmada após observados os critérios estabelecidos em regulamento e contrato, dará direito ao participante a receber o valor do crédito subscrito na cota para adquirir o bem objetivado.

A seleção dos participantes para as contemplações mensais é feita através de dois critérios, devidamente definidos no regulamento e contrato: sorteio, ou oferta de lance proposto pelo participante.

A pontualidade de pagamento das parcelas mensais, até a data do vencimento, é condição básica para a participação em cada uma das assembleias.

### **- Sorteio**

O sorteio para definição das cotas contempladas é realizado com o uso de bolas numeradas, alojadas em globos, que extraídas uma a uma formam um número denominado pedra-chave.

A pedra-chave sorteada indicará o selecionado para contemplação por sorteio.

### **- Lances**

O outro critério utilizado para definir as contemplações é o lance - assim chamado o adiantamento de parcelas proposto pelos clientes interessados. A cada assembleia, os consorciados têm a oportunidade de oferecer um adiantamento de parcelas. O consorciado que oferecer o maior lance (sempre calculado em valor percentual do crédito pretendido) poderá ser contemplado. Os critérios para oferta, desempate de lances e, conseqüentemente, seleção do contemplado são definidos em contrato.

Os tipos mais comuns de lance são:

*Lance Livre:* contempla o consorciado que oferecer o maior percentual de parcelas antecipadas;

*Lance Fixo:* contempla o consorciado que formalizar a oferta de um percentual fixo de seu crédito (que é definido em contrato). Ocorrendo a oferta de mais de um Lance Fixo na mesma assembleia, o selecionado para contemplação será definido pela pedra-chave do sorteio.

### **- Contemplação**

A contemplação por Sorteio ou Lance dá ao consorciado ativo o direito à utilização do crédito, após a análise e aprovação das garantias exigidas.

## **FAQ - Consórcio**

### ***01 - Quando começa o grupo de consórcio?***

Considera-se constituído o grupo de consórcio com a realização da primeira assembleia, que será designada pela administradora de consórcio quando houver adesões em número e condições suficientes para assegurar a viabilidade económico-financeira do empreendimento.

Se a administradora não aprovar a constituição do grupo até noventa dias depois de sua adesão, deverá devolver ao consorciado, integralmente, todos os valores pagos, acrescidos dos rendimentos líquidos provenientes de sua aplicação financeira.

### ***02 - Pode haver consórcio de bens e veículos usados?***

Sim.

### ***03 - Que garantias a administradora pode exigir dos consorciados?***

As garantias iniciais em favor do grupo devem recair sobre o bem adquirido por meio do consórcio. No caso de consórcio de bem imóvel, é facultado à administradora aceitar em garantia outro imóvel de valor suficiente para assegurar o cumprimento das obrigações pecuniárias do contemplado em relação ao grupo.

Além disso, admitem-se garantias reais ou pessoais, sem vinculação ao bem referenciado, no caso de consórcio de serviço de qualquer natureza, ou quando, na data de utilização do crédito, o bem estiver sob produção, incorporação ou situação análoga.

#### ***04 - O que acontece se houver desistência do consórcio?***

O art. 49 do Código de Defesa do Consumidor (Lei 8.078, de 1990) estabelece que o consumidor pode desistir de contratos, no prazo de sete dias a contar de sua assinatura, sempre que a contratação ocorrer fora do estabelecimento comercial. Nessa situação, os valores eventualmente pagos, a qualquer título, serão devolvidos, de imediato, monetariamente atualizados.

Em outras situações, caso o participante do consórcio manifeste, expressa e inequivocamente, a intenção de não permanecer no grupo, por qualquer forma passível de comprovação, ele será considerado “consorciado excluído”, sendo, entretanto, vedada a exclusão de consorciado contemplado. As condições para o recebimento da restituição dos valores pagos pelos participantes excluídos devem estar previstas no contrato de adesão.

#### ***05 - Podem cobrar taxa de adesão?***

Não, atualmente não existe taxa de adesão. Contudo, quando você entra em um grupo de consórcio, a administradora poderá cobrar além da primeira mensalidade ou prestação, antecipação de recursos relativos à taxa de administração, visando à cobertura de despesas imediatas vinculadas à venda de cotas do grupo e remuneração de representantes e corretores, devendo tais valores serem deduzidos do valor total da taxa de administração durante o prazo de duração do grupo. Tudo isso deve estar previsto no contrato de adesão.

#### ***06 - É possível comprar um bem de valor diferente daquele que está no meu contrato?***

Respeitando os segmentos, não há problema.

### ***07 - É possível entrar em um consórcio que já começou?***

Sim, pode-se comprar a cota diretamente de um consorciado, ou comprar, na administradora, uma cota vaga.

No primeiro caso, você fica responsável pelo pagamento do ágio, se cobrado pelo consorciado anterior, e pelas obrigações originais a partir da sua entrada. É necessária a anuência da administradora para a transferência da cota a terceiros, que avaliará a capacidade de pagamento do novo consorciado.

No segundo caso, você fica obrigado a realizar o pagamento integral das obrigações no prazo remanescente para o término do grupo, de acordo com o contrato.

Para adquirir um bem de maior valor, você ficará responsável pelo pagamento da diferença de preço.

### ***08 - Há prazo para a aquisição do bem depois da contemplação? E o que acontece se o bem aumenta de preço depois que eu for contemplado?***

Não há prazo para a aquisição do bem após a contemplação. Mas, uma vez contemplado, o valor correspondente ao crédito será apartado dos recursos do fundo comum do grupo e receberá rendimentos de aplicação financeira até o momento da sua utilização. Se houver aumento do preço do bem/serviço durante esse período e esses recursos forem insuficientes para a sua aquisição, o contemplado terá que arcar com a diferença, caso opte ainda pelo bem/serviço referenciado em seu contrato.

### ***09 - Quando eu for contemplado, posso pegar meu crédito em dinheiro?***

A finalidade do consórcio é a aquisição de bens, conjunto de bens, serviços ou conjunto de serviços. No entanto, é possível receber o valor do crédito em espécie, mediante quitação de suas obrigações para com o grupo, caso ainda não tenha utilizado o respectivo crédito decorridos 180 dias da contemplação.

**10 - É possível quitar um financiamento com o crédito recebido na contemplação?**

Sim, a legislação atual permite a quitação total de financiamento com o crédito recebido na contemplação, conforme indicado na resposta nº 18. Contudo, para grupos formados até 5.2.2009 e que não tenham aderido à nova regulamentação, não é permitido tal procedimento.

**11 - É possível utilizar o FGTS para pagamento de consórcio imobiliário?**

Sim, é possível! O saldo de FGTS pode ser utilizado para liquidar saldo, oferecer lance, para complementação do crédito e amortização das parcelas do consórcio imobiliário. Mas existem alguns pontos que devem ser observados:

- O consorciado deve contar com no mínimo 3 anos de trabalho sob o regime do FGTS — na mesma empresa ou em empresas diferentes;
- O consorciado que desejar utilizar o saldo do FGTS no seu consórcio deve ser o titular da conta que será utilizada;
- O consorciado, titular da conta não pode ser proprietário, usufrutuário, promitente comprador, ou cessionário de algum imóvel no mesmo município de residência, ou no mesmo local de seu trabalho na data da aquisição do imóvel;
- O titular da conta do FGTS não pode possuir financiamento ativo no Sistema Financeiro de Habitação – SFH no território nacional.

**12 - O que é contemplação por encerramento?**

Quando o consorciado não é contemplado por sorteio ou lance durante o transcorrer do plano, ocorrerá a contemplação por encerramento na última assembleia do grupo.

### ***13 - O que são Juros Moratórios?***

É o valor percentual de até 1% (um por cento) mensal, cobrado dos consorciados inadimplentes pela Administradora, pelo atraso nos pagamentos dos débitos do consórcio.

### ***14 - O que é Multa Moratória?***

Valor percentual de até 2% (dois por cento), cobrado pela Administradora, dos consorciados inadimplentes, pelo atraso nos pagamentos dos débitos do consórcio.

### ***15 - Quem são os Representantes/Fiscais do Grupo?***

São três consorciados eleitos obrigatoriamente na primeira assembleia ordinária do grupo, cujas funções são as de representar os demais perante o grupo e a administradora, sendo substituídos quando forem contemplados.

# RENEGOCIAÇÃO



## O que é Renegociação?

A renegociação de dívida é uma modalidade muito utilizada pelas instituições financeiras, principalmente em tempos de crise. E trata-se de um procedimento que pode ser muito útil para quem está endividado.

A ideia é oferecer um produto, com menores juros, para que o cliente possa quitar eventuais débitos com a instituição.

## O que acontece quando um cliente está com o “nome sujo”?

Quando o CPF passa a constar em um cadastro de inadimplentes – o que pode ocorrer a qualquer momento a partir do primeiro dia de atraso – as instituições financeiras podem, após consulta, se recusar na concessão crédito. Além de ficar sem acesso a novos empréstimos e financiamentos, o cliente não poderá mais ser avalista ou locatário de imóveis e pode ter suspensa a emissão de talões de cheque e linhas de crédito como cheque especial.

Negativado, o cliente também fica sujeito a sofrer uma cobrança judicial, podendo ter até certos bens penhorados. A cobrança judicial é menos comum quando a dívida é com uma instituição financeira ou qualquer outra empresa privada, que só costumam entrar com ação na Justiça quando o débito é realmente vultoso. De qualquer forma, este é um risco. Lembrando que, ao financiar um imóvel ou carro com alienação fiduciária, ou mesmo fazer um empréstimo com esses bens em garantia, o devedor se compromete a devolver o bem caso não consiga mais pagar as parcelas.

## Diante disso, quais bens não podem ser penhorados?

Segundo o Código de Processo Civil, se o credor entrar com uma ação judicial de cobrança, não poderão ser penhorados:

- O salário do devedor ou qualquer renda advinda do trabalho, aposentadorias, pensões e outros rendimentos destinados ao sustento do devedor, salvo em caso de atraso de pensão alimentícia;
- O único imóvel de família, exceto quando este bem for garantia de um empréstimo, ou em casos de dívidas em atraso do próprio imóvel (financiamento, condomínio, IPTU e hipoteca), pensão alimentícia e dívidas com trabalhadores domésticos da própria residência;
- Os móveis e utilidades domésticas da residência, com exceção daqueles que têm alto valor ou que ultrapassam as necessidades de um padrão médio de vida;
- Itens de vestuário e pertences de uso pessoal do devedor, a menos que tenham alto valor;
- Os instrumentos e móveis necessários ao exercício de qualquer profissão;
- O seguro de vida;
- Os materiais necessários para obras em andamento, a menos que estas tenham sido penhoradas;
- A pequena propriedade rural trabalhada pela família;
- A quantia depositada em caderneta de poupança no valor de até 40 salários mínimos.

## Como é o processo para “limpar o nome”?

As únicas maneiras de realmente “limpar o nome” são pagando a dívida ou fazendo uma renegociação. No primeiro caso, pode-se quitar o valor integral da dívida em atraso, ou renegociar para obter uma melhor condição à vista. No segundo, a renegociação prevê novos prazos e taxas de juros, em substituição à antiga dívida. Até mesmo as dívidas em atraso com as três esferas do poder público podem ser parceladas em alguns casos.

Tão logo o débito seja renegociado e a primeira parcela paga, o credor tem cinco dias para tirar o CPF do inadimplente dos cadastros de maus pagadores. Caso isso não ocorra, o devedor deve alertar os credores e o órgão de proteção ao crédito, e uma demora excessiva pode justificar uma ação judicial por danos morais.

## As dívidas em atraso prescrevem?

Sim. Caso o devedor não pague nem renegocie sua dívida em atraso, seu CPF só pode permanecer nos cadastros de inadimplentes por, no máximo, cinco anos. Este é o prazo do credor para realizar a cobrança judicial ou uma tentativa de renegociação. Após esse período, o CPF do devedor deve, por Lei, sumir dos cadastros de inadimplentes.

Após a prescrição, a dívida não deixa de existir, mas o devedor volta a ter acesso ao crédito normalmente. Se quiser, ainda poderá pagar o débito, mas este não poderá mais ser cobrado judicialmente.

Se antes da prescrição o credor tiver entrado com ação de cobrança, aí sim o devedor terá que pagar ou entrar em um acordo de qualquer jeito; mesmo assim, seu nome será retirado dos cadastros de inadimplentes após a prescrição da dívida, mesmo que o processo ainda não tenha sido concluído na ocasião da prescrição.

De acordo com o Código Civil, a maioria das dívidas atrasadas prescreve em cinco anos a contar de sua data de vencimento. É o caso das contas de consumo (como água, telefone, luz e gás), dos consórcios, das mensalidades escolares, dos planos de saúde, das taxas de condomínio, das faturas de cartões de crédito, dos pagamentos pelos serviços de profissionais liberais e dos empréstimos e financiamentos bancários.

# GARANTIAS

## Por quê garantias?



Um dos elementos essenciais na contratação de um empréstimo bancário são as garantias oferecidas à entidade financeira. Sem garantias os bancos não têm formas de recuperar os capitais cedidos. Assim a qualidade das garantias prestadas faz parte do processo de atribuição de capitais e sem a qual não existe acesso aos capitais.

É necessário por vezes mais que as garantias constitucionais, dos direitos e deveres de cada um para com as entidades/organizações que nos relacionamos.

A celebração de um contrato de crédito pressupõe direitos e obrigações: o direito de ter acesso a capital alheio e a obrigação de o devolver acrescido pelo seu custo, num prazo acordado. Analisando os contornos da operação assim será requerida um ou mais garantias, assim vamos ver como se dividem.

## Tipos de Garantias

### Garantias intrínsecas

Podemos enquadrar tudo o que está relacionada com leis, de acordo com o Código Comercial na componente dos contratos, o comprador é responsável pelo pagamento do bem ou serviço adquirido. Nas instituições financeiras o produto que comercializam é dinheiro e como tal pretendem reaver o seu dinheiro juntamente com o custo da utilização do capital: os juros.

Por vezes as pessoas não têm consciência disso, mas quando pedem dinheiro emprestado têm a obrigação de o devolver acrescidos do juros, custos e comissões previamente acordados. Estes empréstimos ocorrem frequentemente, mas apenas para pequenas quantidades de dinheiro.

### Garantias acessórias

Constituem garantias acessórias, os mecanismos de reforço da garantias intrínsecas, assim a instituição financeira de modo a proteger-se perante prováveis incumprimentos de responsabilidade pelos titulares de financiamento exigem uma segurança adicional, para viabilizarem a operação de crédito proposto pelos interessados. Na verdade os bancos não querem executar garantias, pois representam um custo de vários níveis: seja de dinheiro ou de tempo. O intermediário financeiro quer transacionar capitais, não quer ser proprietário de bens, que posteriormente terá de vender.

## Divisão das Garantias

### Garantias pessoais

As garantias pessoais podem ser concedidas por pessoas físicas ou jurídicas, onde as mesmas assumem, como avalistas ou fiadores, a obrigação de honrar os compromissos assumidos na operação de crédito mantida inicialmente com o cliente. Alguns cuidados são imprescindíveis para a constituição destes tipos de garantias, principalmente, quando forem concedidas por pessoas jurídicas, devendo ser verificado se as mesmas estão autorizadas em seus atos societários, pois a omissão resultará em vedação, considerando-se nulo o ato constitutivo.

*Exemplo:*

- Seguro de crédito através de uma seguradora
- Fiança através de um fiador
- Aval através de um avalista

### Garantias reais

São bens ou direitos de recebimentos dados em garantia de obrigações relativas às operações de crédito. A escolha desse tipo de garantia deve ser feita de acordo com as características da operação, como: tipo de operação, prazo, valor, etc.

*Exemplo:*

- Consignação de rendimentos
- Penhor
- Hipoteca



Dentre as garantias reais destacam-se a alienação fiduciária e a hipoteca, sendo que na primeira há a transferência ao credor da propriedade resolúvel do bem, ou seja, o credor terá o domínio do bem vinculado a um termo ou a uma condição resolutiva, já na segunda, um bem imóvel, do devedor ou terceiro, é dado em garantia para assegurar o pagamento de determinada dívida, sem que exista a transferência da posse do bem ao credor.

A vantagem é que na alienação fiduciária, que também pode se dar com bens imóveis e bens fungíveis, conforme previsto na Lei 9.514/97 e no parágrafo 3º do art. 55 da Lei 10.931/04, respectivamente, sendo o credor detentor da propriedade resolúvel, não haverá o risco do bem ser alienado a terceiros tendo maior agilidade na execução da garantia.

É notório o enfraquecimento da hipoteca devido aos riscos advindos de sua constituição, já que o Código Civil de 2002 proibiu a convenção de cláusula que veda a alienação do bem hipotecado a terceiros, embora tenha trazido uma alternativa permitindo que seja acordado o vencimento antecipado do crédito hipotecário neste caso, além de se tratar de uma garantia excessivamente onerosa em muitos dos casos.

Uma outra alternativa eficaz de garantia é o penhor mercantil ou industrial, cujo bem objeto da relação pode ser o estoque de matéria-prima ou de produto acabado, aconselhando-se este último devido à fácil comercialização.

Neste caso, esses bens deverão, preferencialmente, ser confiados a um terceiro a relação creditícia que será responsável pela sua guarda, chamando-se fiel depositário, sendo nomeados normalmente os sócios da empresa, permanecendo o cliente, em termos práticos, com a posse do bem.

## Principais Garantias

### Aval

Trata-se de uma garantia dada por uma pessoa física (ou jurídica), que se responsabiliza pelo pagamento da dívida, caso o tomador do crédito não honre seu compromisso. Para tanto, é preciso que o avalista consiga comprovar que poderá honrar o compromisso por meio de patrimônio, inexistência de restrições cadastrais etc.

### Aval solidário

É um pouco diferente do aval tradicional. No aval solidário pessoas de uma mesma comunidade mutuamente avalizam uma operação de crédito. Nesse tipo de aval, se uma pessoa do grupo não cumpre seus compromissos, todas as outras são solidariamente responsáveis.

### Caução

Nesse caso, a empresa coloca duplicatas, notas promissórias, direitos de crédito e direitos de aplicações financeiras como garantia do pagamento da dívida. Caso a dívida não seja paga no prazo acertado, a posse definitiva da caução passa a ser do banco (ou instituição financeira).

### Hipoteca

Nesse tipo de operação, o pagamento da dívida é garantido com um bem imóvel. Embora conserve a posse do bem, a empresa só readquire sua propriedade após a quitação integral da dívida. Se a dívida não for paga, ou se for paga uma parte dela, ao fim do prazo contratado a instituição pode assumir a propriedade do bem.

## **Penhora**

A empresa entrega um bem móvel à instituição financeira como garantia de pagamento da dívida. Caso a dívida não seja quitada no prazo estabelecido, a instituição financeira recebe a posse definitiva do bem penhorado.

## **Alienação Fiduciária**

Ao contrário do que ocorre na penhora, nesse tipo de garantia a empresa transfere a propriedade de um bem móvel à instituição financeira, sendo que a empresa continuará utilizando o bem, mesmo estando alienado. A propriedade do bem só é devolvida para a empresa depois que a dívida for paga.

## **Seguro de crédito**

Nesse caso, a empresa faz um seguro com a finalidade de cobrir as garantias exigidas pela instituição financeira. Se a dívida não for paga integralmente ao fim do prazo contratado, a instituição pode exigir o pagamento da seguradora

# CAPITAL DE GIRO

## O que é Capital de Giro?

Capital de giro é um tipo de linha de financiamento para empresas (PJ) de curto, médio ou longo prazo destinado a suprir carências de caixa, normalmente é utilizado para reorganizar o fluxo financeiro ou muito usado para desenvolvimento de novos projetos e empreendimentos.

No financiamento para capital de giro as formas de pagamentos (reembolso) são diversas, o tomador do crédito pode optar em pagar em 1, 2, 6, 12, 24, 48 ou mais parcelas, tudo depende da necessidade do empresário e do fluxo de caixa e da linha de crédito.

## Quais são as vantagens de um “Cagiro”?

A movimentação dos recursos é realizada por meio de transferências para a conta corrente da contratante (empresa) e o limite do financiamento de capital de giro é definido de acordo com a capacidade de pagamento da sua empresa.

A maioria dos bancos comerciais disponibiliza um leque enorme de produtos e serviços destinados ao financiamento de capital de giro para empresas, entre eles existem algumas diferenças principais na liberação do financiamento como: prazos; taxas e juros (custo); tributação de impostos; garantias; critérios e regras bancárias operacionais de cada um: concentração de crédito com clientes, garantias exigidas, etc.; e ainda restrições impostas pelo Banco Central do Brasil.

Em geral o financiamento ou empréstimo para capital de giro tem taxas de juros mais baixas quando é dado como garantia duplicatas em uma relação de 120 a 150% do principal emprestado. Quando a garantia do crédito para capital de giro envolve outras garantias, como avalista, hipotecas de imóveis e notas promissórias, os juros são mais altos.

## Quais as garantias exigidas?

O empresário ou empresa pode oferecer como garantia, máquinas, equipamentos e veículos através de Alienação Fiduciária, Hipoteca, Penhor de Recebíveis, Penhor Mercantil, Cessão de Crédito, Penhor de Quotas de Sociedade Limitada, Penhor de Ações, Penhor de Títulos/Penhor de Direitos Creditórios, Duplicatas, Cheques pré-datados entre outros.

## O que é o Hot Money?

Este é um empréstimo para capital de giro de curtíssimo prazo com taxa de juros simples, pré-fixada e pagamento em parcela única.

O dinheiro é creditado no ato da contratação e o pagamento é feito em uma só parcela, composta pelo valor emprestado mais os juros do período.

**Encargos:** juros simples e pré-fixados, pagos junto com o valor emprestado no vencimento da operação.

**Forma de pagamento:** parcela única, composta do valor emprestado, tarifa de contratação, juros do período e IOF.

## Exemplos em Capital de Giro

### ***Exemplo 01 (Bertolo)***

Uma empresa obtém um empréstimo para capital de giro no valor de \$ 600.000,00, para ser pago no final de 34 dias. Sabendo-se que o Banco está cobrando uma taxa de juro de 8% ao mês mais IOF de 0,0083% ao dia, calcular o valor líquido creditado na conta da empresa e o valor a ser pago no vencimento (valor de resgate).

#### Solução

$$\text{IOF} = 0,000083 \times 34 \times 600.000,00 = 1.693,20$$

$$\text{Valor Líquido} = 600.000,00 - 1.693,20 = 598.306,80$$

$$\text{Valor de resgate} = 600.000,00 \times (1,08)^{34/30} = 654.683,67$$

A caracterização das operações de Capital de Giro com encargos pós-fixados é a mesma feita acima para os encargos pré-fixados. Apenas o prazo é maior, superior a 120 dias.

Como todas as operações pós-fixadas, os juros contratuais são calculados com base no principal (ou saldo devedor) corrigido por um dos vários indexadores atualmente utilizados, entre os quais o IGPM, a TR e a variação cambial.

Os planos de pagamentos podem ser os mais diversos: em uma única prestação (principal corrigido mais juros pagos no final) ou em prestações iguais ou variáveis, mensais, trimestrais ou semestrais.

### ***Exemplo 02 (Bertolo)***

No dia 16 de setembro de 1994, uma empresa obteve, junto a um Banco, um empréstimo de \$ 600.000,00 através de uma operação de Capital de Giro, para ser liquidada de uma só vez no dia 16 de janeiro de 1995 (prazo de 122 dias).

Os encargos financeiros da operação compreendem juros de 30% ao ano e IOF de 0,0083% ao dia, além da correção monetária calculada com base na TR. Calcular o valor líquido liberado pelo Banco e o valor a ser pago no vencimento pela empresa tomadora do empréstimo, sabendo-se que os valores das TR para os dias 16 dos meses de setembro a dezembro são respectivamente de 2,34%, 2,80%, 3,30% e 1,97%.

#### *Valor líquido liberado*

$$\text{IOF} = 0,000083 \times 122 \times 600.000,00 = 6.075,60$$

$$\text{VL} = 600.000,00 - 6.075,60 = 593.924,40$$

#### *Valor do pagamento no dia do vencimento*

$$\text{Valor do pagamento} = \text{PC} \times (1 + ia)^{n/360}$$

$$\text{PC} = 600.000,00 \times 1,0234 \times 1,0280 \times 1,0330 \times 1,0197 = 664.909,47$$

$$\text{Valor do pagamento} = 664.909,47 \times (1,30)^{122/360} = 726.735,97$$



### Exemplo 03 (Bertolo)

Calcular o montante para um financiamento no valor de R\$ 10.000.000,00 contratado com base nas taxas do hot money exibidas abaixo, por um período de 5 dias corridos e para 7 dias corridos.

A	B	C	D = C/30	E = D x B
Nº de dias corridos	Nº de dias úteis	Taxa Mensal do Hot Money	Taxa linear diária	Taxa efetivo período
1	1	6,978120%	0,232604%	0,232604%
2	2	6,986235%	0,232875%	0,465749%
3	3	6,994370%	0,233146%	0,699437%
4	4	7,002510%	0,233417%	0,933668%
5	5	7,010664%	0,233689%	1,168444%
6	5	5,842220%	0,194741%	1,168444%
7	5	5,007617%	0,166921%	1,168444%

$$FV = PV (1 + i n)$$

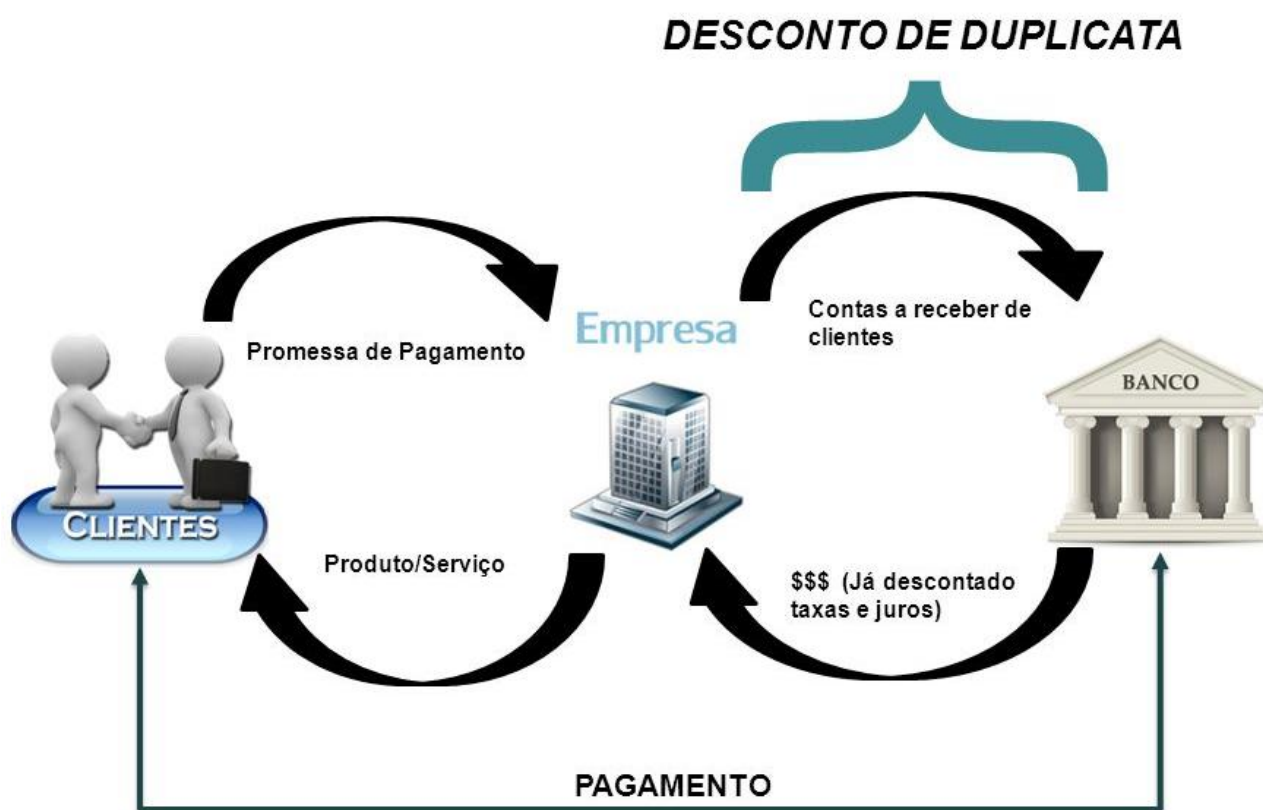
$$FV_5 = 10.000.000 (1 + 0,07010664 \times 5/30) = 10.116.844,40$$

$$FV_7 = 10.000.000 (1 + 0,05007617 \times 7/30) = 10.116.844,40$$

# DESCONTO DE DUPLICATA

## O que é Desconto de Duplicata?

O desconto de duplicatas é uma operação financeira em que a empresa entrega determinadas duplicatas para o banco e este lhe antecipa o valor em conta corrente, cobrando juros antecipadamente.



Embora a propriedade dos títulos negociados seja transferida para a instituição, a empresa é corresponsável pelo pagamento dos mesmos em caso de não liquidação pelo devedor. Neste caso, a instituição financeira leva a débito em conta corrente da empresa o valor de face do título não liquidado.

## **Mas afinal de contas o que é uma duplicata?**

A duplicata é um documento emitido junto da nota fiscal por uma empresa que vende uma mercadoria ou presta um serviço a outra. Ela funciona como prova do contrato de compra e venda entre as partes, na qual consta o valor a ser pago e o vencimento do título.

A duplicata funciona como um título de crédito. Não se trata de um documento de cobrança, porque deve estar sempre vinculada a uma transação comercial. Nesse sentido, ela é mais complexa que um simples boleto bancário, por exemplo.

A empresa que vendeu seu produto ou serviço tem em mãos, então, um documento que representa o compromisso do comprador (sacado) em pagar o vendedor (sacador).

## **O que é a taxa de desconto?**

Chama-se taxa de desconto a porcentagem de redução aplicada a uma série de fluxos de caixa futuros, de forma a obter o valor presente desses fluxos. Reduz-se do valor a ser obtido no futuro, a fim de torná-lo comparável ao valor presente.

A taxa de desconto pode ser considerada como similar à taxa de juros e reflete o grau de preferência pela liquidez (preferência temporal por dinheiro) dos agentes econômicos. Assim, uma alta preferência temporal por dinheiro implica uma alta taxa de desconto.

## Tipos de Desconto

A negociação com o banco sobre o crédito obtido a partir do desconto de duplicatas pode ocorrer de várias maneiras. Veja as possibilidades:

### **Cobrança simples**

É quando o sacador (vendedor) toma o crédito após descontar a duplicata, o sacado (comprador) paga em dia e a operação é quitada. Caso o devedor atrase o pagamento, o dinheiro é debitado da conta da empresa que vendeu o produto e descontou a duplicata.

### **Cobrança caucionada**

É um contrato de empréstimo no qual o banco tem como garantia as duplicatas de todas as vendas da empresa. O sacador (vendedor), por sua vez, pode tomar determinado percentual das vendas como crédito.

## Qual a diferença com uma operação de factoring?

À diferença de uma operação de factoring, o desconto de títulos não é uma operação de compra e venda, e o banco tem direito de regresso, ou seja, no vencimento, caso o título não seja pago pelo sacado (o devedor), o cedente (a empresa que descontou a duplicata) assume a responsabilidade pelo pagamento, incluindo juros de mora e multa pelo eventual pagamento em atraso. Portanto, enquanto a duplicata não for quitada, a empresa cedente mantém uma obrigação para com o banco, devendo reembolsá-lo, se o título vencido não for pago.

## Fórmula do Desconto Bancário

Para melhor compreensão, tomemos como exemplo que a “Empresa A” tem uma duplicata no valor de R\$200 mil (compra que foi parcelada em 4 prestações), incidindo juros de 5% ao mês nesse procedimento (Biva Blog).

$$DB = VN \times i \times n$$

DESCONTO BANCÁRIO      VALOR NOMINAL      TAXA DE JUROS      PERÍODO DE MESES

$$VL = VN - DB$$

VALOR LÍQUIDO      VALOR NOMINAL      DESCONTO BANCÁRIO

Em que:

- DB: desconto bancário;
- VN: valor nominal;
- i: taxa de juros;
- n: período em meses;
- VL: valor líquido

$$DB = 200.000 \times 0,05 \times 4$$

DESCONTO BANCÁRIO

$$DB = 39.960$$

DESCONTO BANCÁRIO

Ou seja, o desconto bancário total nessa operação, caso a empresa resolva descontar as 4 parcelas da duplicata de R\$200.000,00, com uma taxa de juros de 5% ao mês, será de R\$39.960,00.

Portanto, completando o cálculo, a empresa receberá R\$160.040,00.

$$\text{VL} = \text{VN} - \text{DB}$$

VALOR LÍQUIDO      VALOR NOMINAL      DESCONTO BANCÁRIO

$$\text{VL} = 200.000,00 - 39.960,00$$

VALOR LÍQUIDO

$$\text{VL} = 160.040,00$$

VALOR LÍQUIDO

## Exemplos em Desconto de Duplicatas

### **Exemplo 01 (Bertolo)**

Um título de R\$ 40.000,00 foi descontado dois meses antes do seu vencimento. Sendo 3,8% a.m. a taxa de desconto bancário, o IOF é de 0,0041% a.d., determine o valor líquido liberado.

Valor Nominal do Título: R\$ 40.000,00

#### Desconto:

$$d = N * i * n = 40.000 * 0,038 * 2 = \text{R\$ } 3.040,00$$

$$\text{IOF: } 40.000 * 0,000041 * 60 = \text{R\$ } 98,40$$

Valor Líquido Descontado: R\$ 36.861,60

#### O custo efetivo é determinado por:

$$\text{Valor Nominal} = \text{VLL} \times (\text{iab} \times n + 1) = \frac{40.000,00}{36.861,60} = 1 + \text{iab} \times 1$$

$$\text{iab} = \frac{40.000,00}{36.861,60} - 1 = \text{iab} = 0,0851 \quad \text{ou} \quad 8,51\% \text{ a.b.}$$

#### Em termos mensais, o custo efetivo atinge:

$$1 + \text{iab} = (1 + \text{iam})^2 \quad \text{iam} = (1 + \text{iab})^{1/2} - 1$$

$$\text{iam} = (1,0851)^{1/2} - 1 = 0,0417 \quad \text{ou} \quad 4,17\% \text{ a.m.}$$



## **Exemplo 02 (Bertolo)**

Suponha o desconto de uma duplicata de valor nominal de R\$ 15.000,00 descontada 50 dias antes do seu vencimento. A taxa de desconto nominal cobrada pelo banco é de 3,3% a.m. e o I.O.F. atinge a 0,0041% a.d.. Determine o valor líquido liberado e o custo efetivo desta operação.

$$FV = R\$ 15.000,00$$

$$n = 50 \text{ dias}$$

$$d = 3,3\% \text{ a.m.}$$

$$\text{IOF} = 0,0041\% \text{ a.d.}$$

Valor Nominal do Título: R\$ 15.000,00

### Desconto:

$$d = N i n = 15.000 \frac{0,033}{30} 50 = (\text{R\$ } 825,00)$$

$$\text{IOF: } 15.000 \times 0,000041 \times 50 = (\text{R\$ } 30,75)$$

Valor Líquido Liberado = R\$ 14.144,25

$$1 + i = \frac{15.000,00}{14.144,25} = i = 6,05\% \text{ para 50 dias}$$

$$1 + i = (1 + iam)^{50/30} \quad 1 + 0,0605 = (1 + iam)^{50/30}$$

$$(1 + 0,0605)^{30/50} = 1 + iam$$

$$1,0359 = 1 + iam \quad iam = 0,0359 \quad \text{ou } 3,59\% \text{ a.m.}$$

### **Exemplo 03 (Bertolo)**

Admita no exercício anterior que a instituição financeira cobra ainda 1,5% de taxa administrativa. Calcular o valor líquido liberado e o custo efetivo da operação incluindo essa despesa adicional.

Valor Líquido Liberado Anterior = R\$ 14.144,25

Taxa administrativa:  $15.000 \times 0,015 = (\text{R\$ } 225,00)$

Valor Líquido Liberado = R\$ 13.919,25

$$1 + i = \frac{15.000,00}{13.919,25} = 1,0776 \quad \text{ou} \quad 7,76\% \quad \text{para 50 dias} \quad \text{ou}$$

$$1 + i = (1 + iam)^{50/30}$$

$$1 + 0,0776 = (1 + iam)^{50/30}$$

$$(1,0776)^{30/50} = 1 + iam$$

$$1,0459 = 1 + iam \quad \text{ou} \quad iam = 0,0459 \quad \text{ou} \quad i = 4,59 \text{ a.m.}$$

# ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS

## O que é Antecipação de Recebíveis?

Antecipação de recebíveis é uma operação de crédito em que o cliente recebe agora o dinheiro que receberia no futuro. Essa é uma medida simples e sem muita burocracia de conseguir crédito, além do mais, o cliente estará apenas antecipando o recebimento de um valor que já é dele mas, para isso, terá que arcar com as taxas oferecidas pelas instituições financeiras.

A operação funciona da seguinte forma: a instituição financeira antecipa o valor que o cliente receberia, com o desconto de uma taxa de juros somada ao IOF, e assume a responsabilidade pelo recebimento daquele título no futuro. Ou seja, quando o cliente do cliente pagar a duplicata, fatura ou descontar o cheque, quem recebe é a instituição que antecipou o valor, e não o cliente.

### Crédito a Vista (30 dias)



### Crédito Parcelado (3 Parcelas)



## Quem pode fazer a operação?

Atualmente, diversas instituições financeiras realizam este tipo de antecipação, como por exemplo:

- Bancos
- Factorings
- Empresas adquirentes de serviços de cartão de crédito

## Quando solicitar a antecipação de recebíveis?

A antecipação de recebíveis é uma alternativa para empresas que precisam de capital de giro. Normalmente ela é usada por empresas que vendem produtos ou serviços com prazos mais longos do que pagam seus fornecedores e funcionários.

Por exemplo, uma empresa que venda com prazos de 60 dias pague seus fornecedores em 30 dias precisará bancar a operação até conseguir receber o que vendeu. Nesse caso, se a empresa antecipa seus recebíveis, ela recebe antes e consegue pagar seus fornecedores.

É importante verificar quais são as instituições que atuam com esta operação de crédito e comparar quais delas possuem as melhores taxas de juros e facilidades no crédito. Mas vale lembrar que é muito importante tomar essa decisão com cautela, pois antecipar os recebíveis é uma forma fácil de conseguir dinheiro e pode se tornar um vício para “tapar buraco”.

## Qual a diferença entre antecipação e empréstimo?

Embora o empréstimo e a antecipação de recebíveis sejam modalidades de contratação de crédito, há uma grande diferença entre eles.

O primeiro é caracterizado pela concessão de um valor que deve ser devolvido, de uma vez ou em parcelas mensais, acrescido de juros e taxas, durante um determinado período à instituição credora. Essa taxa de juros é fixa, sendo, normalmente, maior do que a aplicada sobre a antecipação de recebíveis. Isso porque, no segundo caso, os riscos de inadimplência são, geralmente, menores em virtude da existência de um compromisso a ser honrado, o qual é representado pelo título usado no processo (duplicata, cheque, cartão de crédito, entre outros). Além do mais, se a organização tiver contraído um empréstimo parcelado, ela ficará obrigada a quitar os parcelamentos dele todo mês.

A antecipação de recebíveis, por sua vez, possibilita que o negócio comprometa somente o dinheiro que se espera receber de um ou mais clientes, além de, como mencionado, ser paga em apenas uma ocasião. Em suma, no empréstimo a companhia pega o dinheiro que não é dela e tem de devolver mediante o acréscimo de juros, enquanto que na antecipação ela trabalha com recebimentos que são dela mesmo.

Vale destacar que ambas as alternativas servem para épocas de aperto financeiro, sendo úteis para equilibrar o caixa, honrar compromissos, fazer investimentos importantes etc.

Contudo, o empréstimo tem mais risco de endividar a empresa se houver alguma crise, pois a empresa pode se ver sem caixa para pagar suas contas. No caso da antecipação, mesmo ela passando por dificuldades, quem paga é o seu cliente, que, muitas vezes, já se programou para quitar essa pendência.

## Exemplos em Antecipações de Recebíveis

### **Exemplo 01 (Getnet)**

Suponha uma venda de R\$ 300,00, parcelada em 3 vezes, com MDR (Merchant Discount Rate = Taxa de Administração) de 3% e Taxa de Antecipação de 2% a.m.

1º Passo: Descontar a taxa de administração (MDR), da venda:

$$\begin{aligned} & \text{R\$ } 300 - 3\% \text{ de R\$ } 300,00 \\ & = \text{R\$ } 291,00 \div 3 \\ & = \text{R\$ } 97,00 \text{ (por parcela)} \end{aligned}$$

2º Passo: Calcular o Valor Líquido antecipado de cada vencimento:

Fórmula: Valor Disponível - (Valor Disponível x Taxa ÷ 30 x Prazo do Vencimento)

#### **PARCELA 1: 30 DIAS**

$$= 97 - (97 \times 2\% \div 30 \times 30) = \text{R\$ } 95,06$$

#### **PARCELA 2: 60 DIAS**

$$= 97 - (97 \times 2\% \div 30 \times 60) = \text{R\$ } 93,12$$

#### **PARCELA 3: 90 DIAS**

$$= 97 - (97 \times 2\% \div 30 \times 90) = \text{R\$ } 91,18$$

**TOTAL = R\$ 279,36**

# FIANÇA



## O que é fiança bancária?

Fiança Bancária é um contrato por meio do qual o banco, que é o fiador, garante o cumprimento da obrigação de seus clientes (afiançado).

Pode ser concedida em diversas modalidades de operações e em operações ligadas ao comércio internacional junto a um beneficiário (credor do cliente do banco).

Na contratação da fiança bancária, o banco emite uma “carta de fiança” para seu cliente. A carta de fiança é um contrato de fiança em que o banco (instituição bancária) passa a figurar como fiador em um determinado contrato.

As empresas necessitam dessas cartas de fiança para viabilizar suas transações comerciais (concorrências públicas, empréstimos com outros bancos, comércio exterior, BMF, BNDES) ou para substituir depósitos referentes a processos judiciais ou administrativos.

## Qual o custo da fiança bancária?

Como garantia pela operação, o banco cobra uma taxa percentual (de 3% a 7%) geralmente calculada sobre o valor e o prazo da carta de fiança.

Ou seja, quanto maior for o valor e a duração da carta, maior será o valor da comissão cobrada pelo banco.

Em alguns casos isso pode elevar muito o custo de um contrato, principalmente em casos de garantia de adiantamento de pagamento.

\* Não há IOF nesse tipo de operação

## Vale a pena substituir a fiança bancária pelo seguro garantia?

Contratar um seguro garantia é muito mais rápido e econômico que a optar pelo seguro bancário ou fiança bancária.

Na antecipação de pagamento existe a possibilidade de negociação nas coberturas e políticas de taxas mais flexíveis que a carta de fiança bancária.

Por isso, o seguro garantia tem se tornando uma opção bem atrativa para os segurados que buscam garantias nos contratos.

## Modelo de Fiança Bancária

MODELO DE CARTA DE FIANÇA BANCÁRIA PARA GARANTIA DO CONTRATO

Carta Fiança nº (informar)

(nome do banco)


À  
(nome do órgão)  
(endereço)  
(município) - (UF)

Prezados Senhores,

Pelo presente instrumento e na melhor forma de direito, o (nome do banco) com domicílio nesta cidade, na (endereço), inscrito no CNPJ sob o nº (informar), por seus representantes legais abaixo assinados, declara-se fiador e principal pagador da empresa (nome) com sede à (endereço), na cidade de (município) - (UF), inscrita no CNPJ sob o nº (informar) até o limite de R\$ XXX.XXX,XX (valor por extenso), para efeito de garantir o cumprimento das obrigações do Contrato nº (informar), decorrente do processo licitatório Concorrência Pública nº (informar), cujo objeto é a contratação da empresa para (objeto do contrato).

(...)

[www.modelosimples.com.br](http://www.modelosimples.com.br)



## Principais Modalidades de Fiança:

- Adiantamentos sobre contratos de fornecimento de bens e serviços;
- Participação em concorrências públicas ou privadas;
- Substituição de cauções;
- Execução de contratos (cumprimento do cronograma de obras ou fabricação de máquinas ou equipamentos sob encomenda);
- Operações em Bolsas de Mercadorias, Futuros e Valores;
- Aluguel de imóveis;
- Performance;
- Cumprimento de contrato;
- Adiantamento de pagamento;
- Processo fiscal ou judicial

## Quando baixar uma fiança?

- Quando do término do prazo de validade da Carta de Fiança, desde que esteja assegurado ao cumprimento das obrigações assumidas pelas partes contratantes;
- Mediante a devolução da Carta de Fiança; e
- Mediante a entrega ao banco da declaração do credor, liberando a garantia prestada.

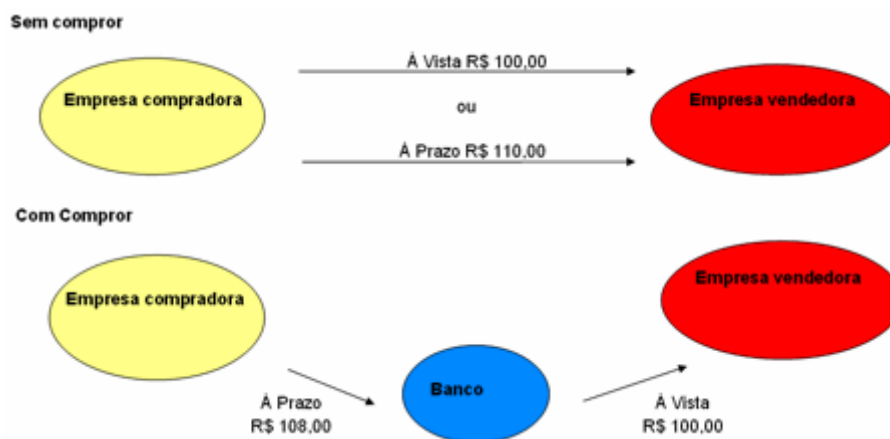
**COMPROR**

## O que é Compras?

Compras é uma linha de crédito à empresa, para financiamento de aquisições de estoques, matérias-primas e serviços.

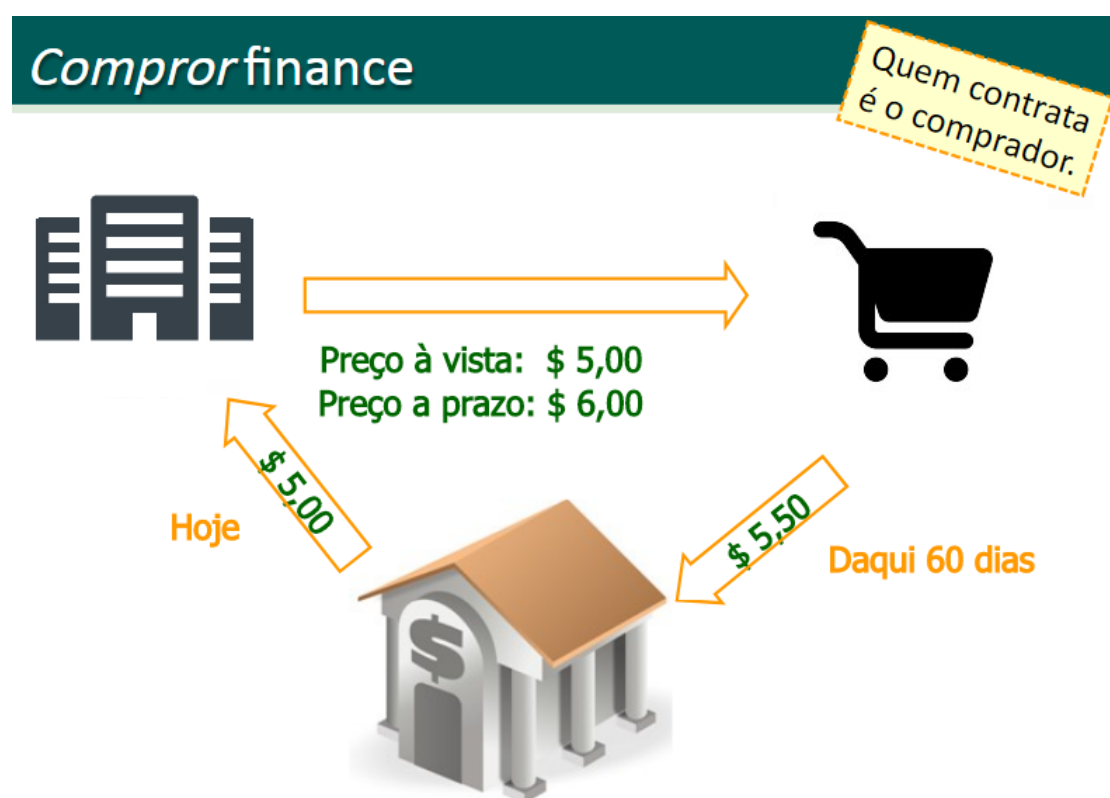
A linha de crédito é liberada pela emissão de um contrato mãe estabelecendo limite de crédito e prazo de validade do contrato. Em cada operação realizada é gerado o contrato filhote que será definido à taxa de juros e o prazo de vencimento, que poderá ser de 30 (trinta) a 180 (cento oitenta) dias, cobrança da tarifa de contratação e IOF.

O banco concede o crédito e prazo para a empresa compradora que melhor se adapta ao seu fluxo de caixa e paga a empresa vendedora na condição à vista.



## Case Prático

A rede de supermercados 'COMPRALOGO' está precisando comprar produtos da empresa 'VENDEFÁCIL'. Por motivos de fluxo de caixa, o supermercado 'COMPRALOGO' decide firmar um contrato de Compras com o Banco Y, para essa aquisição. Conforme o fluxo abaixo, o supermercado paga ao banco um valor financiado, através dessa linha de crédito, o banco paga a empresa 'VENDEFÁCIL' a vista, para o supermercado poder receber a mercadoria. Se o supermercado fosse parcelar a compra da mercadoria diretamente com a empresa, o valor final seria maior. Com a linha de crédito, direto com o banco, a compra da mercadoria se torna mais viável e compensatória.



## Quais as vantagens?

### ***Para o Comprador:***

- Negociação de descontos na hora da compra;
- Possibilidade de dilatação do prazo de pagamento, de acordo com seu fluxo de caixa;
- Redução do custo de aquisição de mercadorias e aumento do lucro operacional;
- Pagamento do financiamento por débito em conta-corrente.

### ***Para o Vendedor:***

- Recebimento à vista;
- Redução da carga tributária, pois a nota fiscal é emitida pelo valor à vista.

## Garantias mais comuns

- Aval
- Nota Promissória
- Penhor de Duplicatas
- Alienação Fiduciária
- Penhor de cheques
- Penhor de Direitos Creditórios
- Hipoteca
- Outras garantias a critério do banco

## **Custo financeiro da modalidade**

- Encargos (pré/pós-fixados)
- Recolhimento de IOF
- TAC Tarifa de Abertura de Crédito



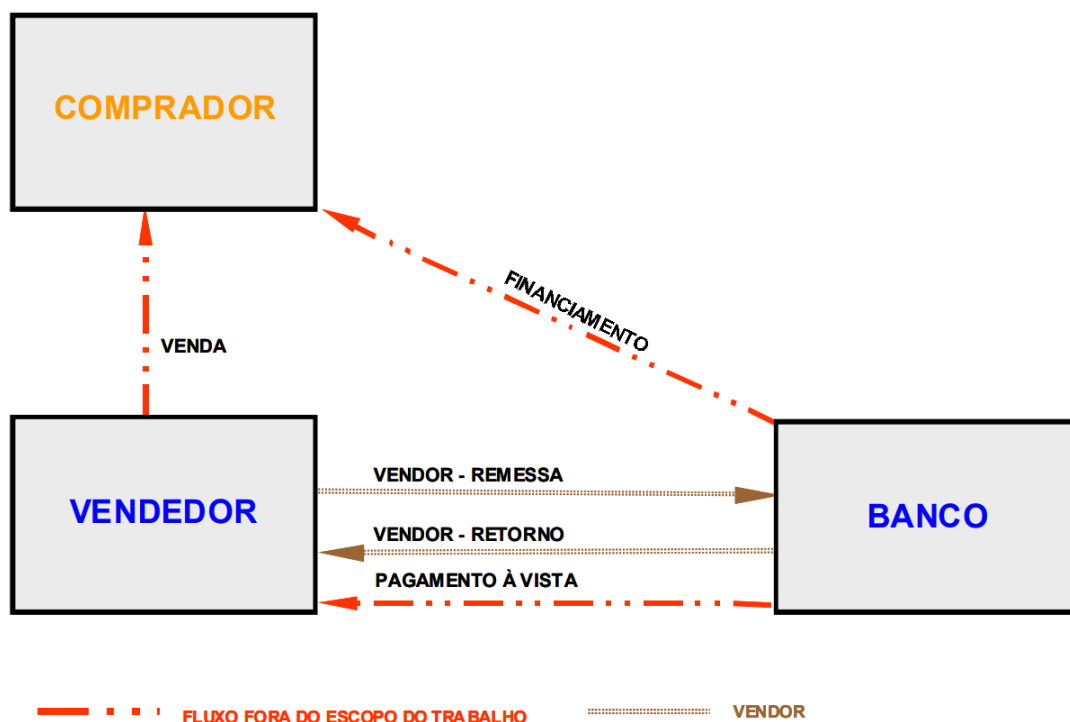
# VENDOR

## O que é Vendedor?

Vendedor é uma modalidade de crédito que permite aos fornecedores financiar a venda de seus produtos aos compradores. Ao contrário da antecipação de recebíveis, aqui quem está sendo financiado é o comprador. Esta linha de crédito, geralmente, é utilizada por indústrias, que trabalham em regime de produção, mediante contrato por encomenda.

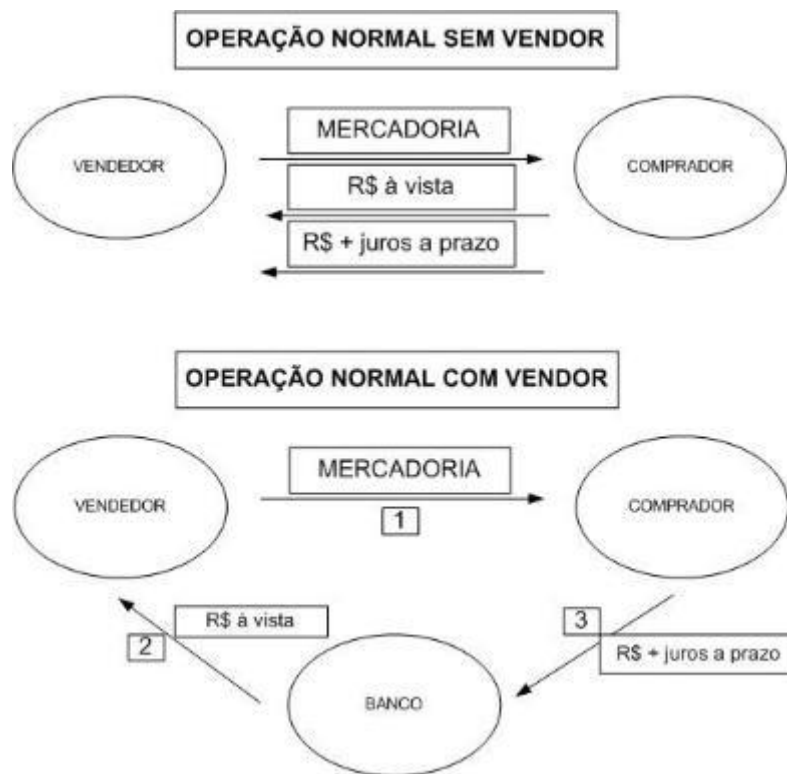
Sua operacionalização é um pouco complexa, por necessitar de contrato formal de fornecimento de produtos ou serviços, e aprovação de cadastro do cliente do banco e do comprador. No entanto, quando bem estruturada, é como se tivesse efetuado venda à vista, grande formadora de fluxo de caixa.

O Vendedor efetua a venda, nas condições (prazo e taxas) requeridas pelo Comprador e solicita a liberação do financiamento, junto ao Banco. O Banco efetua o pagamento à vista ao Vendedor, na data em que liberou o financiamento ao Comprador, e reconhece as condições (prazo e taxas) do acordo de venda entre o Comprador e o Vendedor.



## Exemplos em Vendedor

### Exemplo 01



A empresa “A” efetua uma operação de venda a prazo cliente “B”, no valor de \$ 20.200,00.

Se não houver a operação de Vendedor, o valor final da operação será de \$ 21.500,00.

Já com a operação de Vendedor, o valor que a empresa “A” cobrará do banco será de \$ 20.200,00, enquanto o mesmo financiará as mercadorias para o cliente “B”, no valor de \$ 21.230,00.

## ***Exemplo 02***

Suponhamos uma Operação de Vendor no valor de R\$ 1.000,00:

Recebimento líquido de R\$ 900,00, sendo R\$100,00 cobrado pela Instituição Financeira pela operação incluindo juros e despesas financeiras.

*Lançamentos Contábeis para a Empresa:*

D (Débito) - Bancos (Ativo Circulante): R\$ 900,00

D (Débito) - Juros/Despesas Financeiras (Contas de Resultado): R\$ 100,00

C (Crédito) - Operações Com Vendor (Ativo Circulante): R\$ 1.000,00

## Vantagens do Vendedor

### ***Vantagens para o VENDEDOR***

#### *- Liquidez*

Recebendo à vista, a empresa não compromete seu caixa e tem condições de girar seu estoque com maior rapidez, pois aumenta o giro de caixa. Ao mesmo tempo, como passa a ter recursos para pagar à vista, o Vendedor pode negociar melhores condições de compra de matéria-prima e insumos, diminuindo seus custos de produção.

#### *- Maior competitividade*

Diminuindo seus custos, o preço final de seus produtos fica mais competitivos, incrementando suas vendas.

#### *- Economia Fiscal*

A carga tributária no Brasil tem um efeito importante, já que possui alíquotas muito elevadas. Essas alíquotas têm incidência, até mesmo, sobre os juros embutidos na venda a prazo. Como a empresa não está financiando a venda, a base sobre a qual irão incidir os tributos é menor.

Além disso, quando vende a prazo, a empresa primeiro paga impostos e depois recebe o valor da venda. No Vendedor, ela primeiro recebe a venda para depois pagar impostos. Isso faz com que a empresa deixe de pagar impostos (IPI, ICMS e COFINS), sobre o diferencial entre o preço à vista e o preço a prazo.

## ***Vantagens para o COMPRADOR***

### ***- Taxas Competitivas***

A empresa que está vendendo, via de regra, é de grande porte e, portanto, tem condições de negociar prazos e taxas mais competitivas para os compradores de seus produtos. Taxas e prazos que os compradores de menor porte, normalmente não têm acesso.

O custo do dinheiro que o Comprador obtém é o de risco de crédito do Vendedor.

### ***- Flexibilidade no pagamento***

Flexibilidade no pagamento conforme o fluxo de caixa da empresa. Se estivesse recebendo financiamento direto do Vendedor, não haveria disponibilidade de tantas alternativas de prazos para pagar as mercadorias.

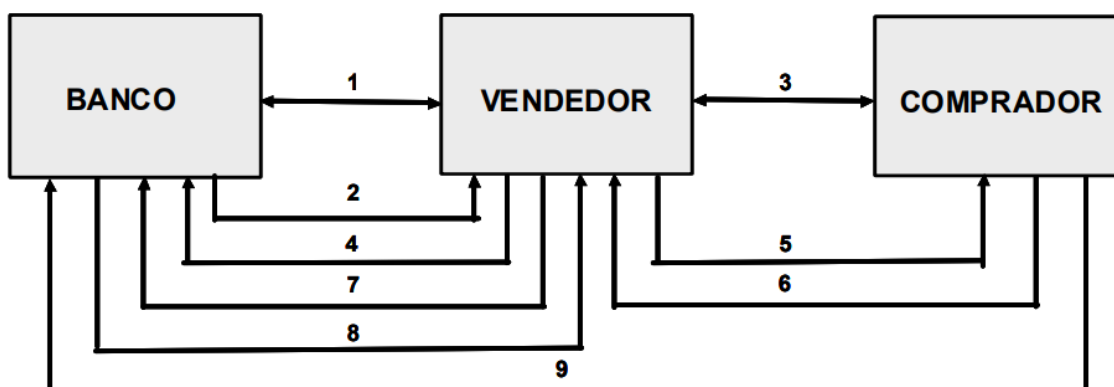
### ***- Imposto***

Despesa financeira oriunda do financiamento, é dedutível do Imposto de Renda

## IOF da Operação

Em todas as operações de crédito, ocorre a incidência do IOF sobre o valor do financiamento que é calculado proporcionalmente ao período do financiamento.

Para as operações vencidas, haverá a incidência de IOF sobre o prazo de atraso. A empresa Vendedora poderá pagar o IOF ou repassá-lo juntamente com o financiamento para a empresa Compradora.



1. Assinam o Convênio com Fiança
2. Entrega Contratos de Crédito Rotativo para serem preenchidos / assinados / devolvidos ao Banco
3. Solicita assinatura e devolução dos Contratos Comprador / Banco
4. Entrega documentação assinada pelos Compradores
5. Vende as mercadorias e envia as planilhas para assinatura
6. Devolução de planilhas assinadas
7. Remessa de planilhas para o Banco efetuar o desembolso
8. Pagamento das vendas efetuadas ao Vendedor
9. Pagamento ao Banco nas datas de vencimento fixadas na planilha

# CONTA GARANTIDA



## O que é Conta Garantida?

A Conta Garantida é uma linha de crédito de curto prazo – normalmente com até 180 dias para liquidação.

É Ideal para eventuais necessidades de fluxo de caixa da empresa. O termo Conta Garantida deriva do fato de que a instituição bancária recebe alguma garantia em troca do empréstimo, podem ser recebíveis ou até mesmo uma garantia real.

O limite de crédito rotativo fica disponível em uma conta separada da conta corrente. As condições são sujeitas à análise e aprovação de crédito.

## Quais são os custos da linha?

- *Juros*: mensalmente e no final do contrato.
- *TAC*: conforme tabela vigente.
- *IOF conforme legislação vigente*: 0,0041% ao dia incidente sobre a média dos saldos sacados no período; alíquota adicional de 0,38% incidente sobre os aumentos de saldos diários.
- Produto sujeito à cobrança da tarifa de Contratação/Renovação.

## Quais são as garantias usuais para a operação?

Duplicatas, cheques, recebíveis de cartões de crédito, direitos creditórios de contratos, investimentos, propriedade fiduciária de bens, hipoteca e aval (sócios, diretores ou terceiros).

## Quais os tipos de taxa da operação?

Taxa: pré ou pós-fixada (CDI)

## Desvantagens

Um dos grandes vilões desta operação é o IOF, pois cada vez que o cliente realiza um saque na conta garantida, está tomando um empréstimo, e será tributado com uma alíquota de IOF de 0,38% sobre o valor da operação.

Assim, se o cliente necessita utilizar a conta garantida por um curto período, por exemplo, 03 (três) dias, e paga a conta garantida após este período, e 02 (dois) dias depois pretende usá-la novamente, deve fazer as contas, pois pagará IOF pelas duas utilizações, 038% por cada.

Se a empresa não tomar cuidado, o IOF da operação pode ficar mais caro que os juros cobrados.

## Exemplos em Conta Garantida

### Exemplo 01 (Cavalcante Associados)

O quadro abaixo representa o saldo de uma conta corrente ao longo de sete dias. Os saldos negativos representam os valores utilizados na conta garantida.

Calcular:

- O valor dos juros pagos pela empresa no período sabendo-se que a taxa de juros cobrada pela instituição financeira para este tipo de operação é de 10,71% a.m.
- O valor dos juros pagos pela empresa no primeiro e segundo dia no período sabendo-se que a instituição financeira cobra juros equivalentes a 102% da variação do CDI.

<i>Dia</i>	<i>Saldo</i>
1	(12.523,56)
2	(22.540,45)
3	15.957,12
4	4.459,44
5	16.579,52
6	16.579,52
7	16.579,52

### Solução

Cálculo da taxa de juros diária equivalente

$$TJE = \left[ \left( 1 + \frac{j}{100} \right)^{\frac{1}{30}} - 1 \right] = (1,1071)^{\frac{1}{30}} = 0,003397 \text{ ou } 0,3397\%$$

### Cálculo dos juros diários

1º dia - R\$ 12.523,56 x 0,3397% = R\$ 42,55

2º dia - (R\$ 22.540,45 + R\$ 42,55) x 0,3397% = R\$ 76,71

Total - R\$ 42,55 + R\$ 76,71 = R\$ 119,26

No caso de os juros serem pós-fixados, e considerando que a taxa do CDI fosse 18,71% no primeiro dia e 18,76 no segundo, nós teríamos:

Cálculo da taxa de juros equivalentes no 1º dia

$$TJE_1 = \left[ \left( \frac{1,02 \times 18,71}{100} \right) + 1 \right]^{\frac{1}{252}} - 1 = 0,0006933 \text{ ou } 0,06933\% \text{ a.d}$$

Cálculo da taxa de juros no 2º dia

$$TJE_2 = \left[ \left( \frac{1,02 \times 18,76}{100} \right) + 1 \right]^{\frac{1}{252}} - 1 = 0,000695 \text{ ou } 0,06950\% \text{ a.d}$$

Cálculo dos juros diários

1º dia - R\$ 12.523,56 x 0,06933% = R\$ 8,68

2º dia - (R\$ 22.540,45 + R\$ 8,68) x 0,0695% = R\$ 15,67

Total - R\$ 8,68 + R\$ 15,67 = R\$ 24,35

### **Exemplo 02 (Bertolo)**

Admita um cliente que mantenha um cheque especial com limite definido de \$ 200.000,00. Ao final do mês de junho, o banco expede um extrato de movimentação do período conforme ilustrado a seguir. Sabendo-se que esse banco cobra 3,2% a.m. de juros, determinar os encargos totais do mês que devem ser debitados na conta do cliente.

Data	Histórico	Débito (D)	Saldo (D/C)
		Crédito (C)	
01-04	Transporte	36.000,00 (C)	36.000,00 (C)
03-04	Cheque	30.000,00 (D)	6.000,00 (C)
09-04	Cheque	72.000,00 (D)	66.000,00 (D)
15-04	Aviso Débito	14.000,00 (D)	80.000,00 (D)
18-04	Cheque	100.000,00 (D)	180.000,00 (D)
24-04	Depósito	60.000,00 (C)	120.000,00 (D)
29-04	Cheque	30.000,00 (D)	150.000,00 (D)
30-04	Depósito	70.000,00 (C)	80.000,00 (D)

### **Solução**

Data	Histórico	Débito (D)	Saldo (D/C)	Nº Dias a descoberto	Nº de dias x Saldo Devedor
		Crédito (C)			
01-04	Transporte	36.000,00 (C)	36.000,00 (C)		
03-04	Cheque	30.000,00 (D)	6.000,00 (C)		
09-04	Cheque	72.000,00 (D)	66.000,00 (D)	06	396.000,00
15-04	Aviso Débito	14.000,00 (D)	80.000,00 (D)	03	240.000,00
18-04	Cheque	100.000,00 (D)	180.000,00 (D)	06	1.080.000,00
24-04	Depósito	60.000,00 (C)	120.000,00 (D)	02	240.000,00
29-04	Cheque	30.000,00 (D)	150.000,00 (D)	03	450.000,00
30-04	Depósito	70.000,00 (C)	80.000,00 (D)	01	70.000,00
			TOTAL	21	2.476.000,00

### **Juros Totais do Mês:**

$$(0,032/30) \times 2.476.000,00 = \$ 2.641,07$$

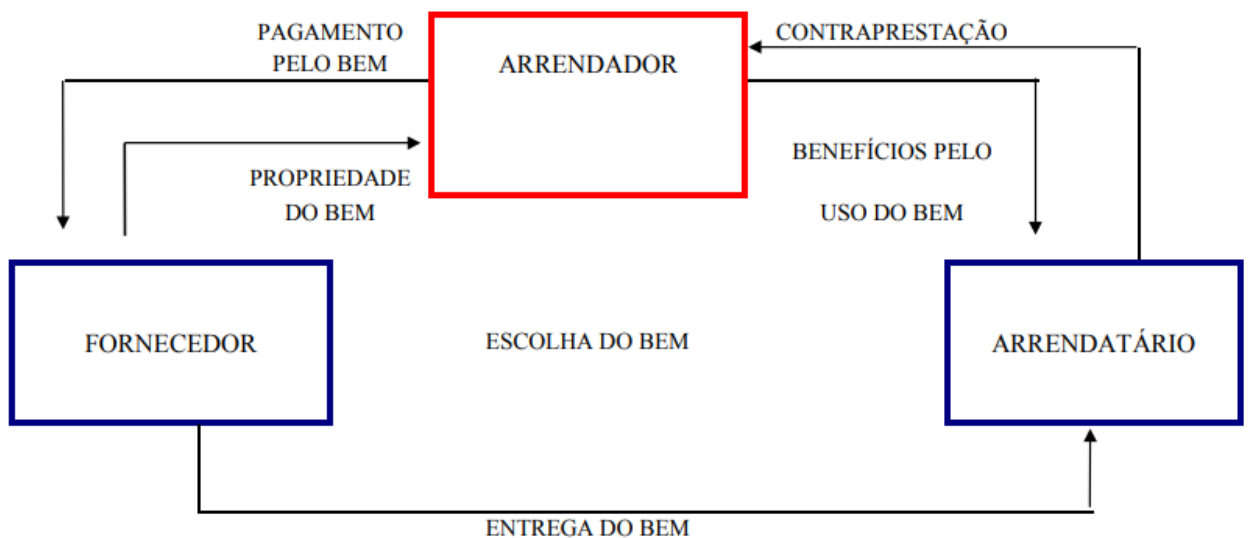
# LEASING

## O que é Leasing?

O leasing, também conhecido legalmente como Arrendamento Mercantil, é um contrato entre um banco ou sociedade de arrendamento, que é chamado de arrendador, e o cliente, que é o arrendatário.

Esta operação tem um funcionamento muito parecido com um aluguel, o arrendador adquire um bem de escolha do arrendatário, e este usufrui e tem, posse deste bem.

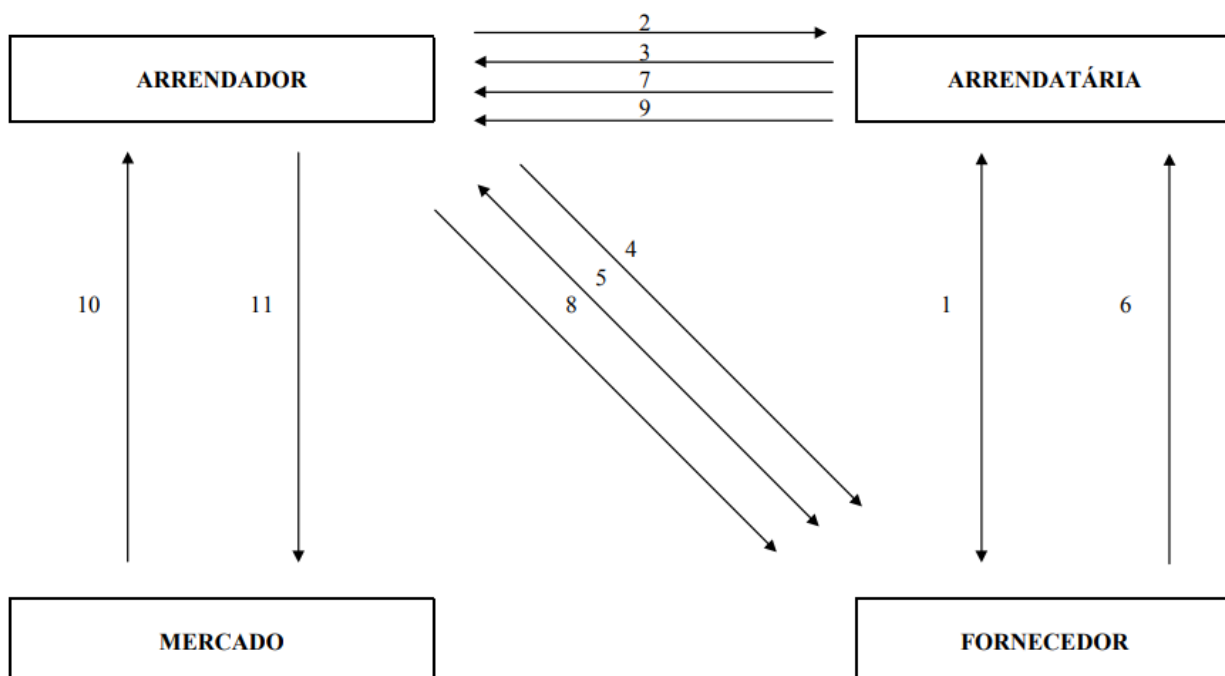
O bem em questão é de propriedade do arrendador, porém ele “aluga” para o arrendatário que paga um valor acordado pelo contrato de forma parcelada.



No caso de veículo, imagine um aluguel de carro. O banco faz a operação, mas que deixa a opção de compra do veículo no final desse prazo. Então, se você assina o contrato do leasing, terá a posse do veículo e poderá usá-lo pagando uma parcela mensal por isso. O carro fica em nome do banco, o que significa que não dá para vendê-lo antes do contrato acabar.



## Processo do Leasing



- 1) Negociação das características do bem e seu preço à vista;
- 2) Abertura de crédito;
- 3) Assinatura do Contrato de Arrendamento;
- 4) Autorização de Faturamento
- 5) Emissão da Nota Fiscal e Fatura contra o arrendador;
- 6) Entrega do bem;
- 7) Assinatura do Termo de Recebimento e Aceitação do bem;
- 8) Pagamento do bem;
- 9) Pagamento das contraprestações;
- 10) Arrendador toma recursos no Mercado e
- 11) Arrendador paga o recurso tomado.

## **Tipos de Leasing**

Existem três tipos de Leasing que se diferenciam em alguns pontos do contrato. Mesmo mantendo as mesmas ideias básicas do arrendamento mercantil, essas diferentes formas tem mudanças em vários pontos, veja melhor a seguir.

### ***Financeiro***

O leasing financeiro tem tempo mínimo de dois ou três anos, a depender da vida útil do bem arrendado. Há também uma opção de compra ou devolução do bem ao final do contrato, o arrendatário pode também renovar o leasing. O valor do bem é preestabelecido na hora do contrato.

### ***Operacional***

Esta modalidade de leasing é mais rápida que a anterior. Possui um tempo mínimo de contrato de 90 dias, e após quando este período vencer o arrendatário pode comprar o bem pelo valor de mercado atual. É comum que instituições financeiras intermediarem este tipo de operação, comprando o veículo de uma produtora e locando-o para um cliente, ao final do contrato a instituição vende o produto novamente para o produtor.

### ***Leasing Back (Sale and Lease back)***

Este também é conhecido como leasing de retorno. Funciona da seguinte maneira: o cliente vende o bem para o arrendador, que aluga o bem para o próprio cliente. Esta forma de leasing funciona bem para quando se precisa de capital de giro em tempo hábil, e não se quer perder a posse do bem. É a única modalidade que só pode ser feita por pessoas jurídicas.

## **Público Alvo**

- Empresas ou entidades equiparadas;
- Administração pública central, regional ou local;
- Empresários em nome individual;
- Profissionais liberais;
- Particulares.

## **Vantagens**

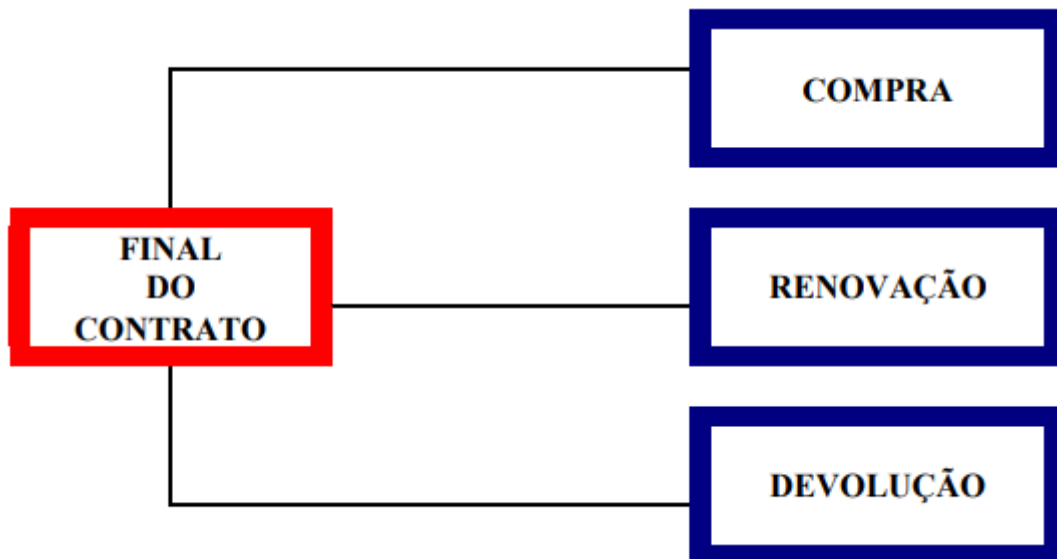
- Possibilidade de obter até 100% do financiamento do bem a adquirir com todos os encargos legais incluídos;
- Rapidez na resposta e na contratação;
- Possibilidade adquirir o bem no final do contrato;
- Isenção de Imposto sobre Operações Financeiras (IOF);
- Juros, normalmente, inferiores aos de outras opções de financiamento;
- Benefícios Fiscais para empresas;

## **Desvantagens**

- O comprador não tem direito de propriedade do bem, até a liquidação total do valor em dívida;
- As comissões são, normalmente, superiores a de outros tipos de financiamento caso opta pela liquidação total do leasing antecipadamente;
- Caso se trata de um leasing automóvel, torna-se necessário fazer um seguro contra danos próprios durante todo o período do contrato.

## Opções ao Término do Contrato

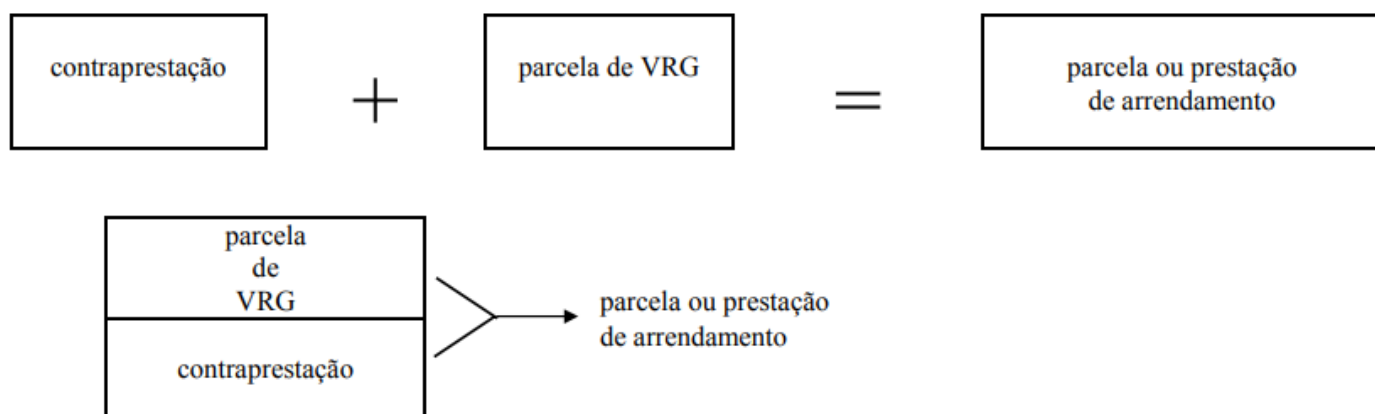
A operação de leasing apresenta algumas características próprias que são as opções oferecidas ao término do contrato:



- Compra dos bens pelo valor estipulado no início do contrato.
- Renovação do contrato em condições a serem negociadas na época, tomando-se por base de cálculo para a renovação o valor residual do primeiro.
- Devolução dos bens ou indicação de um terceiro para comprá-lo; neste caso, será providenciada a venda dos bens e a diferença para mais ou para menos entre o preço de venda e o valor residual contratual, será creditada ou debitada do arrendatário.

## Valor Residual Garantido (VRG)

No ato da contratação é decidida a "entrada" - que é, segundo o órgão, uma parte do valor correspondente à opção de compra do bem. O restante, portanto, é o "Valor Residual Garantido" (VRG).



Nas parcelas, além do aluguel, é embutida uma parte desse dinheiro que não foi pago. O detalhe fica por conta do fato de que, para caracterizar um contrato de arrendamento mercantil, a operadora teria de oferecer todas as opções de pagamento (ou não) do VRG ao cliente - no início, no final ou diluído com as parcelas do aluguel.

Vela lembrar que a pessoa deve, também, analisar se o VRG estará totalmente incluso nas prestações ou se, findo o plano, terá de ser pago algum resíduo.

## Exemplos em Leasing

### Exemplo 01 (Cavalcante Associados)

Uma operação de leasing tem as seguintes características:

- Série uniforme postecipada mensal
- Prazo = 2 anos
- VRG = 20% do valor do bem, na data de concretização da operação
- Coeficiente de contraprestações incidente sobre o valor total da operação, sem tributo embutido = 0,038109

- a) Qual a taxa mensal de juros (rentabilidade efetiva do arrendador)?
- b) Qual o coeficiente de contraprestações com tributo embutido?
- c) Qual a taxa de custo efetivo mensal do arrendatário?

a) Utilizando calculadoras financeiras:

Limpeza dos registradores	
Série postecipada	
-0,80	PV
24	n
0,038109	PMT
$i = ?$	$\rightarrow 1,10$ (% a.m.)

b) Coeficiente com tributo

$$\frac{0,038109}{1 - \frac{0,5}{100}} = \frac{0,038109}{0,9995} = 0,038301$$

c) Utilizando calculadoras financeiras:

Limpeza dos registradores	
Série postecipada	
-0,80	PV
24	n
0,038301	PMT
i = ?	→ 1,1424 (% a.m.)

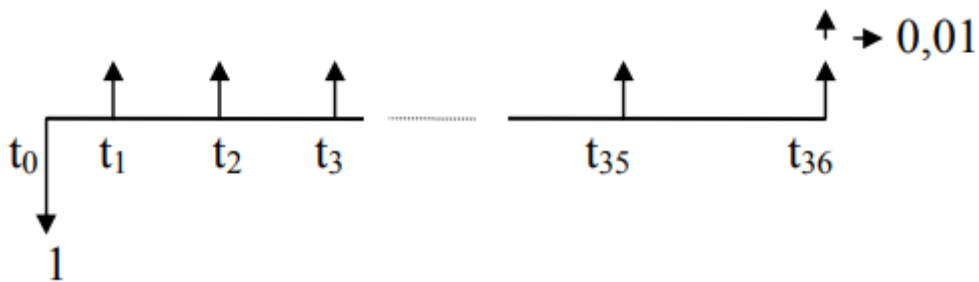
### Exemplo 02 (Cavalcante Associados)

Uma operação de leasing tem as seguintes características:

- Série uniforme postecipada mensal
- Prazo = 36 meses
- Coeficiente de arrendamento = 0,034056 (com tributo embutido)
- VRG = 1% do valor do bem, no final da operação
- Alíquota de ISSQN = 0,5% (Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza)

- a) Qual a taxa anual de juros deste leasing? (rentabilidade anual do arrendador)
- b) Qual a taxa de custo efetivo anual deste leasing para o arrendatário?

Solução:



$$0,034056 \times \left(1 - \frac{0,5}{100}\right) = 0,0333886$$



Por calculadoras financeiras:

Limpeza dos registradores	
Série postecipada	
-1	PV
36	n
0,01	FV
0,033886	PMT
i = ?	→ 1,1553 (% a.m.)

Taxa anual de juros:

$$\left[ \left( 1 + \frac{1,1553}{100} \right)^{12} - 1 \right] \times 100 (\%) = 14,7791 \% (\text{a.a.})$$

Por calculadoras financeiras:

Limpeza dos registradores	
Série postecipada	
-1	PV
36	n
0,01	FV
0,034056	PMT
i = ?	→ 1,1843 (% a.m.)

Taxa anual de juros:

$$\left[ \left( 1 + \frac{1,1843}{100} \right)^{12} - 1 \right] \times 100 (\%) = 15,1746 \% (\text{a.a.})$$

**FINAME**

## O que é FINAME?

O FINAME é um financiamento do BNDES feito por intermédio de instituições financeiras credenciadas para produção e aquisição de máquinas e equipamentos novos de fabricação nacional para empresas que estejam credenciadas no BNDES.

O produto financeiro do BNDES Finame divide-se em: Linhas de Financiamento que possuem objetivos e condições financeiras específicas para atender as demandas de diferentes perfis de clientes, de acordo com a empresa beneficiária e os itens financiáveis.

## Quem pode solicitar a linha?

Podem fazer parte e solicitar o FINAME, respeitando as orientações das linhas:

- As sociedades nacionais e estrangeiras e fundações, com sede e administração no Brasil
- Empresários individuais inscritos no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas – CNPJ e no Registro Público de Empresas Mercantis
- Pessoas jurídicas de direito público
- Transportadores autônomos de carga residentes e domiciliados no País, para aquisição de caminhões e afins, e equipamentos especiais adaptáveis a chassis, tais como plataformas, guindastes e tanques, nacionais e novos e associações, sindicatos, cooperativas, condomínios e assemelhados, e clubes.

## E Quais as linhas disponíveis?

São as linhas de financiamento do BNDES, de acordo com o próprio site:

- Micro, Pequenas e Médias Empresas – Aquisição de Bens de Capital (MPME BK) – Apoio à aquisição de máquinas e equipamentos nacionais novos, exceto ônibus e caminhões, para micro, pequenas e médias empresas.
- Micro, Pequenas e Médias Empresas – Aquisição de Ônibus e Caminhões (MPME Ônibus e Caminhões) – Apoio à aquisição de ônibus e caminhões, para micro, pequenas e médias empresas, e para transportadores autônomos de cargas.
- Bens de Capital – Comercialização – Aquisição de Bens de Capital (BK Aquisição) – Apoio à aquisição de máquinas e equipamentos nacionais novos, exceto ônibus e caminhões, para média-grandes e grandes empresas.
- Bens de Capital – Comercialização – Aquisição de Ônibus e Caminhões (BK Aquisição Ônibus e Caminhões) – Apoio à aquisição de ônibus e caminhões, para média-grandes e grandes empresas.
- Bens de Capital – Produção de Bens de Capital (BK Produção) – Apoio à produção de máquinas e equipamentos fixos, para empresas de qualquer porte.
- Bens de Capital – Concorrência Internacional (BK Concorrência Internacional) – Apoio à aquisição e produção de máquinas e equipamentos, exceto ônibus e caminhões, que demandem condições de financiamento compatíveis com as ofertadas para congêneres estrangeiros em concorrências internacionais.

## As Modalidades de Apoio

Existem três modalidades de apoio do FINAME que se caracterizam em diferentes etapas do processo de produção/venda de um produto.

**01** - Na primeira modalidade, no Financiamento à Compradora, temos recursos voltados para a aquisição de máquinas e equipamentos que pela sua natureza, a critério do BNDES, possam ser destinados ou não ao uso de terceiros, mediante contrato de comodato ou para locação.

**02** - Na segunda modalidade, no Financiamento à Produção de Máquinas e Equipamentos, temos recursos voltados para a produção de máquinas e equipamentos já negociados com as respectivas Compradoras.

**03** - Finalmente, temos o Financiamento à Fabricante para a Comercialização, focado na venda de máquinas e equipamentos já negociados com as respectivas Compradoras.

Existem também o FINAME Agrícola e O FINAME Leasing. O primeiro é focado na compra de produtos e equipamentos para o setor agropecuário e o segundo é um empréstimo onde a instituição financeira que o fornece será dona do produto/compra até que o empréstimo seja pago em sua totalidade.

## Quais as Vantagens do FINAME?

- Carência extensa
- Prazo alongado de parcelamento
- Não há cobrança de IOF
- Taxas de juros diferenciadas – muitas vezes abaixo da TAXA SELIC

## O Processo de Financiamento



**Passo 1:** O interessado escolhe a máquina ou equipamento que deseja adquirir e verifica se o item consta na listagem de equipamentos financiáveis pelo BNDES Finame. É possível fazer essa verificação no site do BNDES.

**Passo 2:** O interessado procura um agente financeiro credenciado e solicita o financiamento do equipamento/máquina. Os agentes financeiros são instituições financeiras autorizadas a repassar os recursos do BNDES, podem ser bancos comerciais, bancos de desenvolvimento, agências de fomento ou cooperativas de crédito etc.

**Passo 3:** O agente financeiro analisa a solicitação e a situação financeira do interessado e, caso aprove a operação, encaminha a solicitação de financiamento ao BNDES.

**Passo 4:** O BNDES avalia a solicitação, observa se está de acordo com as normas e, em caso positivo, autoriza o financiamento.

**Passo 5:** O agente autoriza o fabricante ou distribuidor autorizado a entregar a máquina ou equipamento ao comprador/financiado.

**Passo 6:** O fabricante ou distribuidor autorizado entrega a máquina ou equipamento ao comprador.

**Passo 7:** O BNDES repassa ao agente financeiro o valor a ser financiado (mediante solicitação e apresentação da nota fiscal).

**Passo 8:** O agente financeiro transfere o valor ao fabricante ou distribuidor autorizado do equipamento.

**ACC**



## O que é ACC?

O ACC (Adiantamento sobre Contrato de Câmbio) é um dos mais conhecidos e utilizados mecanismos de financiamento à exportação. Trata-se de uma linha de crédito que tem como objetivo principal apoiar a produção de bens a serem exportados.

É requerida aprovação prévia do limite de crédito para a concessão do adiantamento. Tendo limite de crédito com o banco, o exportador celebra com esse um contrato de câmbio no valor correspondente às exportações que deseja financiar. É isso mesmo, o contrato de câmbio é celebrado antes mesmo do exportador receber do importador o pagamento de sua venda.

Então, o exportador pede ao banco o adiantamento do valor em reais correspondente ao contrato de câmbio. Assim, além de obter um financiamento competitivo para a produção da mercadoria a ser exportada, o exportador também fixa a taxa de câmbio da sua operação.

O valor do adiantamento pode atingir até 100% do valor da fatura, conforme acordo com o banco, e tem prazo máximo de 360 dias. A liquidação da operação se dá com o recebimento do pagamento efetuado pelo importador, acompanhado do pagamento dos juros devidos pelo exportador, ou pode ser feita com encadeamento com um financiamento pós-embarque (ACE, PROEX, etc...).

Os contratos de ACC, portanto, contêm cláusula que dispõe sobre o compromisso de a empresa contratante embarcar uma mercadoria específica a ser exportada. Importante registrar que, caso essa exportação não seja efetuada, o exportador deverá arcar com encargos financeiros, também contratualmente previstos. Tal ônus tem como intuito, entre outros, garantir que as vantagens financeiras do ACC sejam direcionadas, apenas, ao financiamento de exportações, evitando-se, assim, o seu desvio pela empresa contratante.

## Desenhando melhor o fluxo



O cliente pessoa jurídica (ou também pode ser pessoa física), por exemplo, procura o banco pedindo por um financiamento, com o intuito de produzir mercadoria para uma venda no exterior. Ou seja, precisa de dinheiro para fazer seu produto e vendê-lo para seu cliente.

O banco, então, oferece um ACC para seu cliente, que toma o limite de crédito e cota esse produto com o próprio banco. O dinheiro é disponibilizado para o cliente, em conta, e no prazo acordado, deve pagar esse “empréstimo”. Por exemplo, de 270 dias, depois desse prazo, a partir da contratação, o cliente paga essa dívida em aberto.

Esse dinheiro disponibilizado não passa pelo cliente no exterior, é o contato direto banco no país com cliente direto.

Supondo que essa empresa tenha contratado um ACC de USD 100mil - custo (funding+spread) de 5%aa para 180 dias.

Quando a empresa fecha o contrato, o banco libera pra o cliente os USD 100mil a vista (aqui tem um fechamento de cambio). Vamos supor que o câmbio esteja R\$2.00 - então, nesse cenário, o cliente teria que receber BRL 200.000,00 - mas o ACC é em USD.

Dentro do prazo contratado - 180 dias - o cliente tem que pagar USD100mil para o banco - proveniente da exportação. Quando o cliente recebe o pagamento em USD, ou seja, a ordem, ele nao fecha um outro câmbio, mas sim "paga" o ACC que ele tinha contratado no começo (pode liquidar o ACC com qualquer ordem, desde que o importador seja o mesmo mencionado no contrato de ACC). Logo, faz a liquidação tanto dos cambiais quanto da ordem de pagamento (liquidação financeira).

O banco recebe esses USD100mil pagos como principal e cobra juros que no caso a conta seria:

$$\text{USD } 100\text{mil} * (5\%aa/360\text{dias} * 180\text{dias}) = 2.500,00 \text{ USD de juros}$$

(No exterior trabalha-se juros simples)

Esse juros de USD 2.500,00 é o deságio então vamos supor que a PTAX era de R\$ 2,05. Nesse caso é debitado o valor de R\$5.125,00 de juros sobre o contrato do ACC.

## **Beneficiários do ACC**

Todo e qualquer exportador, seja fabricante ou revendedor. Basicamente, nessas operações o maior nível de dificuldade para o exportador reside na obtenção de limites de crédito suficientes e aprovados nos bancos operantes em câmbio.

## **Prazos**

O prazo de um ACC é de 360 dias entre a data de fechamento do câmbio e a data do efetivo embarque da carga.

## **Garantias Necessárias**

O exportador, para obter o limite de crédito junto a um banco, deverá oferecer garantias reais e/ou financeiras tais como aval, fiança bancária, duplicatas em cobrança vinculada, hipoteca de bens da empresa e dos sócios e acionistas, notas promissórias, aplicações financeiras vinculadas, contratos com cessão de direitos creditórios, etc.

## **Observações**

- O ACC não pode ser parcelado. É somente Bullet (Ou seja, pagamento único no final)
- O ACC não pode ser amortizado no decorrer do vencimento, somente ter baixa dada de acordo com as exportações realizadas
- O ACC, portanto, trata-se de uma antecipação parcial ou total feita por bancos operantes em câmbio em favor do exportador.
- A operação de ACC está isenta do Imposto sobre Operações Financeiras – IOF, e também de Imposto de Renda (IR).
- Caso a mercadoria já estiver embarcada, a operação será caracterizada como um ACE - Adiantamento sobre Cambiais Entregues.

## Exemplos em ACC

### ***Exemplo 01***

Sabendo que a empresa irá exportar USD 100 mil em seis meses, é possível ir até seu banco de relacionamento e solicitar um ACC destes USD 100 mil.

O banco obviamente irá analisar o crédito da empresa e mediante garantias cotará este financiamento.

Supondo que o banco cotou a operação e ofereceu:

Valor: USD 100.000,00.

Custo: 5,00%a.a. (incluso o custo do funding em dólar + spread)

Prazo: 180 dias.

Firmando o contrato de ACC, o banco libera os USD 100 mil à vista e a empresa pode efetuar o fechamento de câmbio.

Supondo que o câmbio no mercado à vista esteja R\$ 2,00, então a empresa receberá R\$ 200.000,00.

Desta maneira, dentro de seis meses a empresa irá exportar e receber o pagamento de USD 100 mil do cliente.

Ao receber este pagamento em dólar, a empresa não irá fechar o câmbio, mas sim pagar o ACC de USD 100 mil que havia contratado junto ao banco. Entregando os dólares juntamente com os documentos comprobatórios da exportação, Conhecimento de Embarque, Fatura Invoice, etc.

O banco recebe estes USD 100 mil como principal, e cobrará os juros da empresa, neste caso:

$$\text{USD } 100.000,00 \times (5,00\% \text{a.a.} / 360 \text{ dias} \times 180 \text{ dias}) = \text{USD } 2.500,00.$$

Estes juros de USD 2.500,00 também é conhecido como deságio. Deságio este que deverá ser pago em Reais convertido pela PTAX daquele momento. Supondo que a PTAX seja de R\$ 2,05, então a empresa pagará R\$ 5.125,00 de juros sobre o contrato de ACC.

O ACC é uma ferramenta muito utilizada pelas empresas, seja pelo fato de obtenção de caixa, ou pelo fato de hedge, pois entende-se que uma vez recebido o pagamento antecipado e convertido em Reais, a exportação da empresa não sofrerá mais variação cambial, é certo que os USD 100 mil são R\$ 200 mil conforme exemplo citado.

**ACE**

## O que é ACE?

O ACE (Adiantamento sobre Cambiais Entregues) é um financiamento do Banco para exportadores brasileiros na fase pós-embarque de mercadorias e/ou serviços exportados.

O valor do financiamento concedido, em relação aos valores da exportação, pode ser parcial ou total e será equivalente em moeda nacional ao valor da operação em moeda estrangeira na data da contratação da operação. O objetivo é antecipar recursos de exportação. É equivalente a um desconto da cambial, utilizando taxas e juros internacionais.

Em suma, é uma antecipação ao exportador que já efetuou o embarque das mercadorias vendidas e dispõe de todos os documentos referentes a esse embarque, em especial as vias originais do conhecimento de embarque marítimo, aéreo ou rodoviário, mediante a entrega desses documentos ao Banco para realização da cobrança bancária no exterior.

## Objetivo Principal

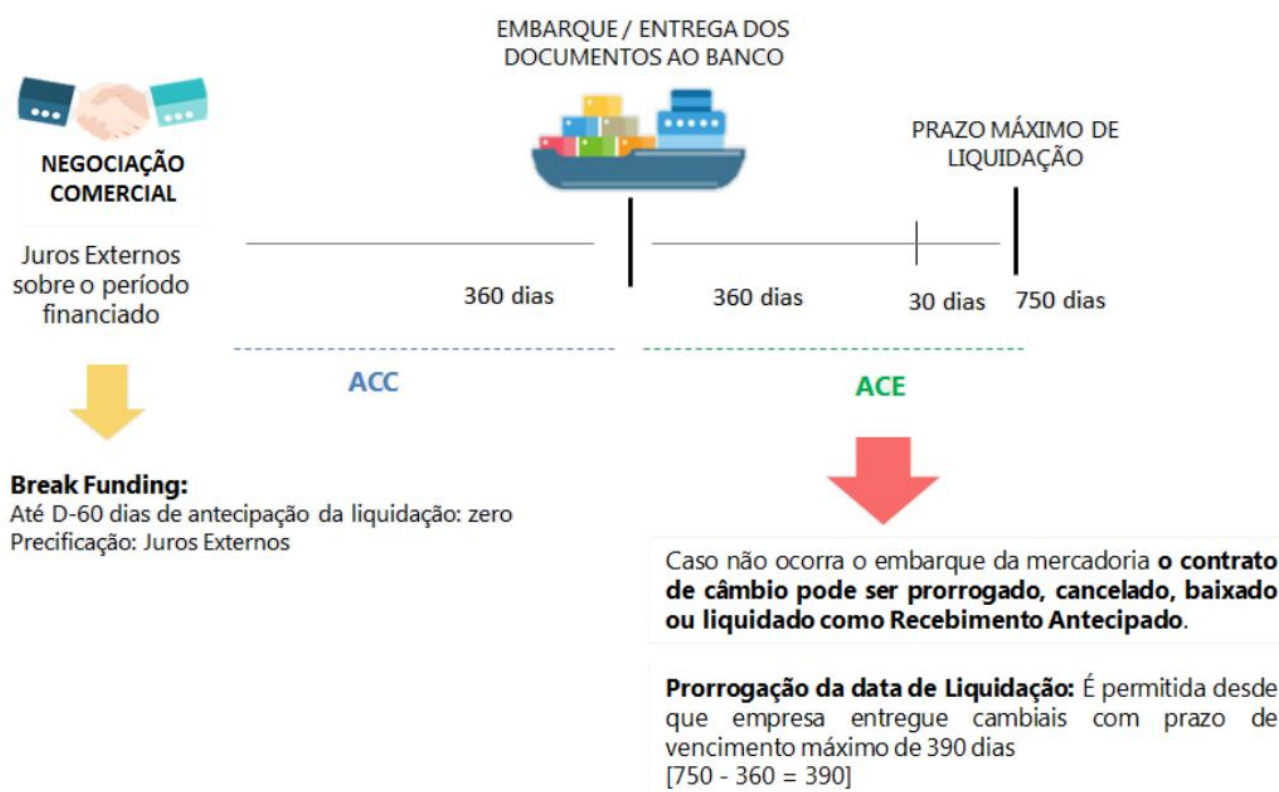
No ACE, a finalidade é a obtenção de recursos para cobrir despesas de comercialização da mercadoria exportada (despesas portuárias, divulgação comercial, comissão de agente etc.).



## Desenhando melhor o fluxo

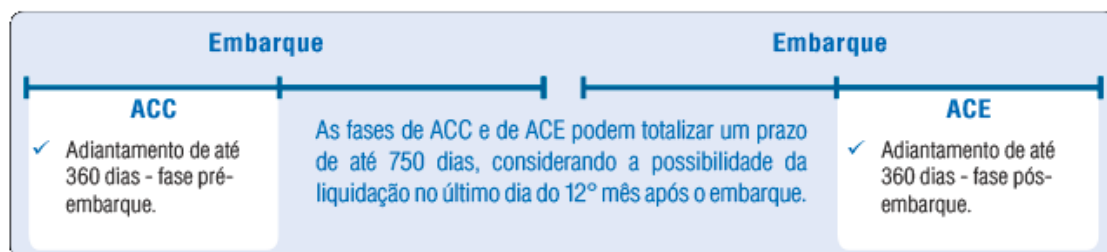
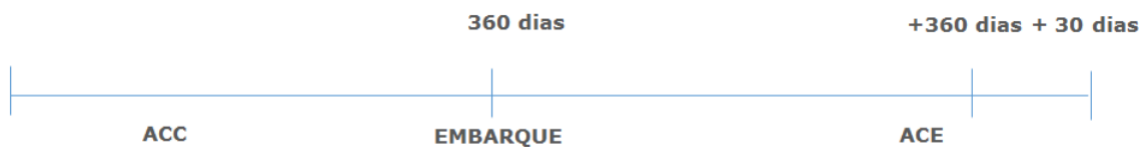
Um cliente pessoa jurídica, fabrica produtos de cabelo, e realizou uma exportação no último mês. Para saber se o produtos está sendo bem aceito no exterior, resolve bancar seu pós venda e analisar o giro do produto lá fora. Nesse exemplo, o cliente procura o banco pedindo por um financiamento.

O banco, nesse cenário, oferece um ACE para seu cliente (pois a mercadoria já havia sido embarcada), que toma o limite de crédito e cota esse produto com o próprio banco. O dinheiro é disponibilizado para o cliente, em conta, e no prazo acordado, deve pagar esse “empréstimo”. Por exemplo, de 180 dias, depois desse prazo, a partir da contratação, o cliente paga essa dívida em aberto.



## Prazos

O prazo do ACE é também de cerca de 360 dias. Dizemos “cerca de” por que a legislação define o seguinte para o ACE: “o prazo será de 12 meses contados a partir do primeiro mês subsequente ao mês de embarque de carga até a efetiva liquidação da operação com o pagamento pelo importador. Isso, na prática, pode chegar a até 390 dias.”.



## Garantias

Aval, fiança, penhores em geral, entre outros, de acordo com as condições aprovadas pelo crédito.

## Benefícios

- Financiamento à comercialização a custos inferiores aos do mercado doméstico.
- Antecipação do recebimento da venda a prazo (prazo da operação limitado ao último dia útil do 12º mês subsequente ao mês do embarque respeitando o limite de não ultrapassar 750 dias da data da contratação da operação, caso a antecipação tenha ocorrido na fase pré-embarque).
- Obtenção imediata da moeda nacional para exportação com cambiais a prazo, ou seja, o cliente recebe os recursos antecipadamente.
- Agilidade no processamento das operações e praticidade na formalização.
- Não incide impostos.

## Quem pode fazer a operação?

Pessoa física ou jurídica

### **Alvo:**

Todo e qualquer exportador de mercadoria ou prestador de serviço de qualquer natureza, inclusive as "trading companies".

## Valor do Adiantamento

Até 100% do valor da mercadoria ou do valor do serviço prestado no exterior.

## Penalidades

- A não liquidação nos vencimentos aprazados acarreta juros de mora que são negociados previamente com o cliente.
- Diferença de taxa no caso de cancelamento ou baixa da operação.

**PPE**

## O que é PPE?

O PPE (Pré-Pagamento de Exportação) é a antecipação de recursos a exportadores brasileiros para financiamento de suas exportações.

É a oportunidade do exportador no Brasil de utilizar recursos obtidos no mercado externo (custo de funding da linha) para a produção, armazenagem e comercialização de seus produtos, sempre em período anterior ao embarque das mercadorias para o exterior.

Os recursos externos devem ser aplicados na liquidação de um contrato de câmbio de exportação, com direito de regresso contra o exportador.

O Pré-Pagamento de Exportação - PPE é similar ao ACC, porém normalmente realizado para períodos maiores de um ano.

Um grande diferencial desta linha de crédito são seus custos muito atrativos pois o risco país é muito mitigado, dado que quem efetua o pagamento para o credor é a empresa importadora, ou seja, não existe a remessa de recursos para o exterior no momento do pagamento da operação, eliminando assim o risco de que os recursos não sejam remetidos para o exterior devido uma moratória ou outra limitação qualquer no envio de remessas para o exterior, veja o fluxo:

## Público Alvo

Todo exportador (PF ou PJ) de mercadoria ou prestador de serviço de qualquer natureza, inclusive as empresas exportadoras e importadoras (trading company).

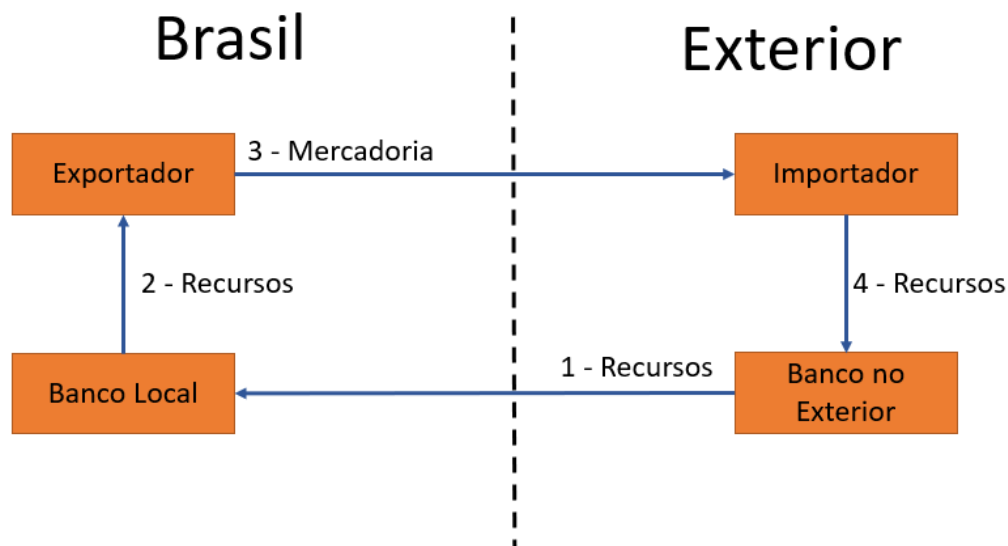
## Riscos

- A não comprovação da exportação descaracteriza a operação passando a ser enquadrada como um capital de giro onde haverá a cobrança de IOF (Imposto de Operações Financeiras).
- Exposição a variação cambial.
- Exposição às flutuações de Taxa Libor, se indexada a essa taxa.
- Por ser uma operação em moeda estrangeira, Dólar ou Euro, dependendo da política de exposição cambial da empresa pode ser necessária a contratação de proteção de hedge que pode ser feito via Swap ou operação de NDF – Non Deliverable Foward, onerando a operação, pois o CET Custo Efetivo Total da operação aumenta.

## Observações

- Pode ser amortizado, ou seja, “parcelado”
- Não há incidência de IOF Câmbio e IOF Crédito.
- Não há de IRRF sobre os juros.

## Desenhando melhor o fluxo



Um cliente pessoa jurídica, por exemplo, procura o banco pedindo por um financiamento de longo prazo, com o intuito de investir em sua safra de milho e posteriormente comercializar no exterior. Ou seja, precisa de dinheiro para produção. O banco, então, nesse cenário, oferece um PPE para seu cliente, que toma o limite de crédito e cota esse produto LP (longo prazo) com o próprio banco. O dinheiro é disponibilizado para o cliente, em conta, e no prazo acordado, deve pagar esse “empréstimo”. Por exemplo, de 540 dias, depois desse prazo, a partir da contratação, o cliente paga essa dívida em aberto.



## Exemplos em PPE

### **Exemplo 01 (Calcbank)**

Vamos simular uma exportação onde a empresa A, brasileira, fecha uma venda de USD 10.000.000,00; para uma empresa B no exterior, com prazo para embarcar a mercadoria de 360 dias e com o seguinte fluxo de recebimento:

- 40% no embarque da mercadoria.
- 30% a 1 ano após o embarque.
- 30% a 2 anos após o embarque.

A operação de Pré-Pagamento de Exportação deve ter seu prazo de amortização casado com o fluxo de pagamento do importador.

Assim a empresa A, após fechar o contrato de exportação, contrata um PPE junto ao banco local com o mesmo fluxo de recebimento da exportação.

Data de contratação: 20/01/2017.

Montante: US\$ 10.000.000,00.

Taxa Cambio de Conversão em R\$: R\$3,17/US\$.

Taxa de Juros: 5,00% ao ano linear base 360 dias corridos.

Fluxo de Vencimentos:

20/01/2018 – Amortização de 40% do Principal e Juros.

20/01/2019 – Amortização de 30% do Principal e Juros.

20/01/2010 – Amortização de 30% do Principal e Juros.

Como é calculado o saldo devedor dessa operação em 31/12/2017:

$$\text{Principal} = \text{US\$ } 10.000.000,00 \times 3,17 = \text{R\$ } 31.700.000,00$$

Período em dias da data da contratação e 31/12/2017 = 345 dias

$$\text{Calculo dos Juros} = \text{US\$ } 10.000.000,00 \times 5,00 / 100 \times 345 / 360 = \text{USD } 479.166,67$$

$$\text{Saldo Devedor} = \text{US\$ } 10.000.000,00 + \text{US\$ } 479.166,67 = \text{US\$ } 10.479.166,67.$$

A taxa de cambio utilizada para cálculo do saldo devedor em R\$ deve ser a PTAX de venda, publicada pelo Banco Central do Brasil.

31/12/2017 foi domingo dia não útil, então a cotação é do dia útil imediatamente anterior, neste caso 29/12/17.

A PTAX (Venda) em 29/12/2017 = R\$3,3080/US\$

Saldo Devedor em R\$ = US\$ 10.479.166,67 x R\$3,3080/US\$ = R\$ 34.665.083,33

Juros R\$ = US\$ 479.166,67 x R\$3,17 = R\$ 1.518.958,33

Variação Cambial Juros = US\$ 479.166,67 x (R\$ 3,3080/US\$ – R\$ 3,1700/US\$) = R\$66.125,00

Variação cambial do principal = US\$ 10.000.000,00 x (R\$ 3,3080/US\$ – R\$ 3,1700/US\$) = R\$1.380.000,00

Variação Cambial Total = R\$66.125,00 + R\$1.380.000,00 = R\$ 1.446.125,00

Cálculo do Valor da Parcela em 20/01/2018:

Principal = US\$4.000.000,00

Juros = US\$10.000.000,00 x 5,00 / 100 x 365 / 360 = US\$ 506.944,44.

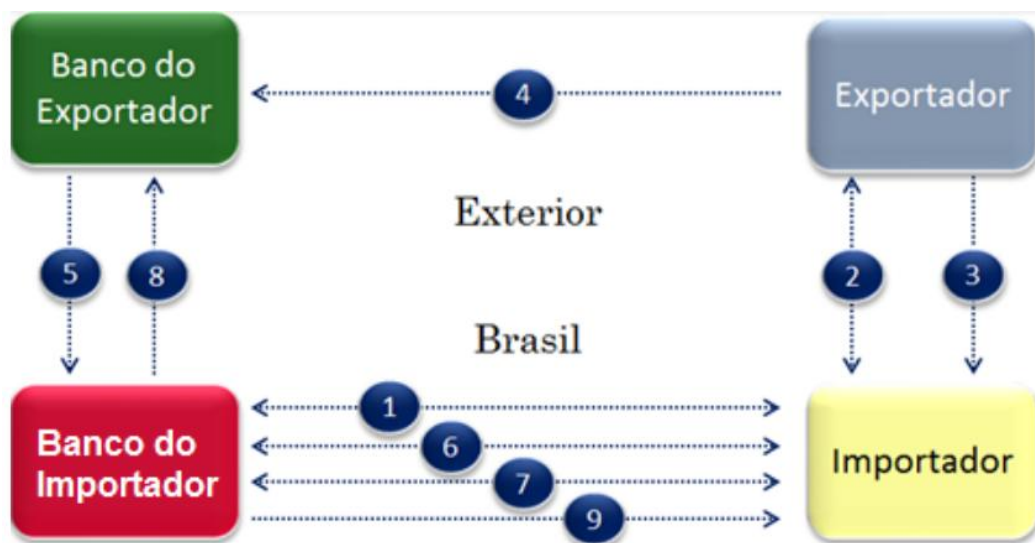
Parcela = US\$4.000.000,00 + US\$506.944,44

Essa parcela será liquidada diretamente pelo importador, empresa B, no exterior em dólares.

# FINIMP

## O que é FINIMP?

O FINIMP - Financiamento à Importação – destina-se à empresas brasileiras que desejem importar bens de capital, máquinas, equipamentos e serviços.



A operação se dá em dólar, e o importador pode obter juros compatíveis ao praticado no exterior.

Ao contratar um FINIMP, o fornecedor do exterior irá receber o pagamento acordado referente à importação e a empresa brasileira importadora aqui no Brasil irá efetuar o pagamento ao banco conforme os termos e condições do financiamento concedido.

## Tipos de FINIMP

O FINIMP, basicamente pode ser:

**Direto (Bank to Importer):** Nesse caso, o cliente (importador) procura o banco para adquirir esse empréstimo e o banco libera o crédito para o importador realizar sua operação de compra de mercadoria. (Nesse caso o IOF é flat, ou seja, único de 0,38%)

**Indireto (Bank to Bank):** Nesse caso o banco do cliente tomador de empréstimo (importador) paga o valor da importação para o banco do exportador, ou seja, o cliente do cliente. (Nesse caso o IOF é diário)

## Prazos

Os prazos são de acordo com a necessidade do importador, porém as operações podem ser:

**Curto prazo** - até 360 dias do embarque/desembolso/nacionalização.

**Longo prazo** - superior a 360 dias do embarque/desembolso/nacionalização, sujeita à registro junto ao Banco Central, via ROF (Registro de Operações Financeiras).

## Garantias

Garantias mais usuais:

- Aval
- Fiança
- Cessão ou Alienação fiduciária
- Penhor de bens ou direitos
- Entre outras, de acordo com as condições aprovadas pelo crédito

## Considerações

1. O FINIMP pode ter prazo acima de um ano e pode ser parcelado (PMT)
2. É necessário, previamente, o envio dos documentos pertinentes à importação
3. Incidirá IR nos Juros
4. As operações com vencimento acima de 360 dias devem ser objeto de registro prévio obrigatório no BACEN via emissão de um ROF

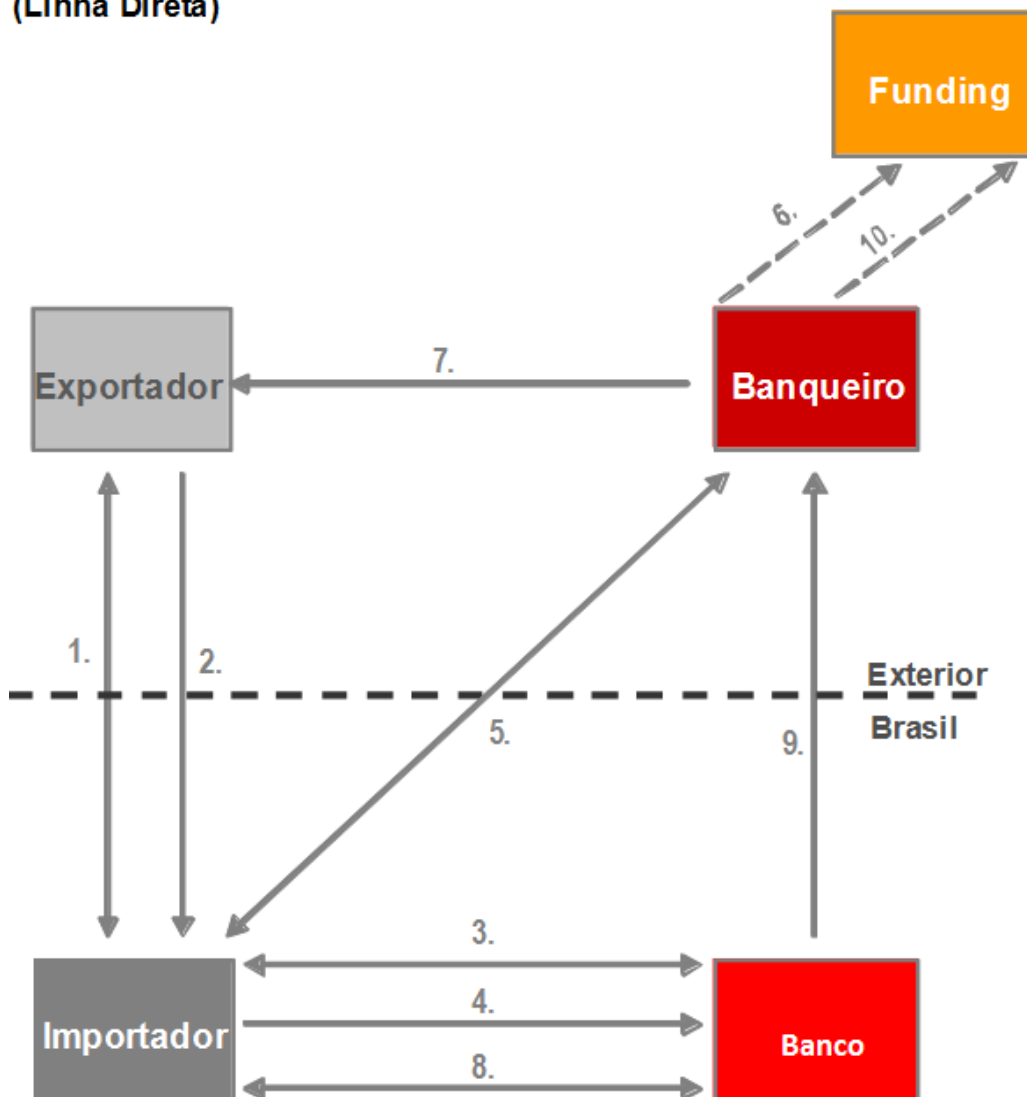
## Desenhando melhor o fluxo

Um cliente pessoa jurídica, por exemplo, procura seu banco pedindo por um financiamento de importação, com o intuito de adquirir produtos de fora e vendê-los internamente no país. Ou seja, precisa de dinheiro para importar essas mercadorias do exterior.

O banco, então, nesse cenário, oferece um FINIMP para seu cliente, que aceita as condições e finalmente conseguirá obter as mercadorias. Nesse exemplo, podemos supor que esse cliente pagará o FINIMP após 100 dias - principal e juros.

### FINIMP

(Linha Direta)





## Exemplos em FINIMP

### **Exemplo 01**

A Indústria Mecânica Toca da Raposa (IMTR) irá importar conjunto de prensas hidráulicas de fabricação alemã. O preço total FOB da importação é de USD 8.000.000,00.

A Toca, desejando financiar a importação conseguiu junto ao banco brasileiro uma linha de crédito externa nas seguintes condições:

- **Valor da linha de financiamento =**  
USD 8.000.000,00
- **Prazo da linha =**  
2 anos
- **Custo da linha =**
  - Libor de 2% a.a. + spread de 3,5% a.a. fixos pra todo o período, total de 5,5% a.a.
  - Comissão do banco brasileiro: 1,5% a.a.
  - Imposto de Renda: 15%
  - IOF de 0,38% incidentes sobre juros pagos ao exterior. Haverá também IOF de 0,38% sobre comissões pagas no Brasil e, também, caso sejam pagas ao exterior.
  - Amortizações: Semestre

Vamos calcular os valores a serem desembolsados pela Toca a cada semestre, valores em USD (mas sempre lembrando que o valor a ser pago acompanha a variação cambial a cada, ou seja, é convertido para reais a taxa de câmbio do dia).

#### ***a) Parcelas de principal da dívida***

USD 8.000.000 dividido por 4 semestres = USD 2.000.000 por semestre

***b) Parcelas de juros (sobre as parcelas de juros de importações financiadas incide o IR, nesta operação de 15%, e o IOF de 0,38%). E, usualmente, cálculos são sobre saldo devedor (sistema de amortização contínua).***

#### 1° Semestre

USD 8.000.000 x 5,5% dividido por 360 vezes 180 dias = USD 220.000

IR: USD 220.000 x 15% = USD 33.000

IOF: USD 220.000 vezes 0,38% = USD 836,00

#### 2° Semestre

USD 6.000.000 x 5,5% dividido por 360 vezes 180 dias = USD 165.000

IR: USD 165.000 x 15% = USD 24.750

IOF: USD 165.000 x 0,38% = USD 627,00

#### 3° Semestre

USD 4.000.000 x 5,5% dividido por 360 vezes 180 dias = USD 110.000

IR: USD 110.000 x 15% = USD 165.000

IOF: USD 110.000 x 0,38% = USD 418,00

#### 4° Semestre

USD 2.000.000 x 5,5% dividido por 360 vezes 180 dias = USD 55.000

IR: USD 55.000 x 15% = USD 16.500

IOF: USD 55.000 x 0,38% = USD 209,00

**c) Comissão de 1,5% a.a. do Banco Brasileiro que intermediou a operação:**

1° Semestre

USD 8.000.000 x 1,5% dividido por 360 vezes 180 dias = USD 60.000

IOF: USD 60.000 x 0,38% = USD 228

2° Semestre

USD 6.000.000 x 1,5% dividido por 360 vezes 180 dias = USD 45.000

IOF: USD 45.000 x 0,38% = USD 171

3° Semestre

USD 4.000.000 x 1,5% dividido por 360 vezes 180 dias = USD 30.000

IOF: USD 30.000 x 0,38% = USD 114

4° Semestre

USD 2.000.000 X 1,5% dividido por 360 vezes 180 dias = usd 15.000

IOF: USD 15.000 x 0,38% = USD 57

## ***Exemplo 02 (Saindo do Vermelho)***

FINIMP DIRETO (LIBOR + CUSTO BANQUEIRO + COMISSÃO + IR)

FUNDING - ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA

FINIMP - 180 DIAS

USD 2.000.000,00

Data da contratação da operação 02/01/2017

Data da liquidação da M/E 01/07/2017

LIBOR USD: 1,6857% a.a no dia 30/12/2016

CUSTO BANQUEIRO 3,00% a.a.

COMISSÃO 6,00% a.a.

CONDIÇÃO DE PAG. - JUROS E PRINCIPAL NO FINAL

### VALORES REMISSÍVEIS:

JUROS (LIBOR + CUSTO BANQUEIRO)

- LIBOR:  $1,6857\%/360 * 180 * USD 2.000.000,00 = USD 16.857,00$

- CUSTO BANQUEIRO:  $3,00\%/360 * 180 * USD 2.000.000,00 = USD 30.000,00$

### VALOR NÃO REMISSÍVEL:

COMISSÃO (AGENTE "STAND-BY")

- STAND-BY:  $6\%/360 * 180 * USD 2.000.000,00 = USD 60.000,00$

IMPOSTO DE RENDA (SOBRE VALORES REMISSÍVEIS)

IR 15% SOBRE USD 46.857,00 (USD 16.857,00 + USD 30.000,00)

USD 7028,55

CUSTO TOTAL

USD 113.885,55

### **Exemplo 03 (Saindo do Vermelho)**

FINIMP REPASSE (LIBOR + CUSTO BANQUEIRO + COMISSÃO + IOF + IR)

FUNDING ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA

FINIMP - 180 DIAS

USD 2.000.000,00

Data da contratação da operação 02/01/2017

Data da liquidação da M/E 01/07/2017

LIBOR USD: 1,6857% a.a no dia 30/12/2016

CUSTO BANQUEIRO 3,00% a.a.

COMISSÃO 6,00% a.a.

CONDIÇÃO DE PAG. - JUROS E PRINCIPAL NO FINAL

#### VALORES REMISSÍVEIS:

JUROS (LIBOR + CUSTO BANQUEIRO)

- LIBOR:  $1,6857\%/360 * 180 * \text{USD } 2.000.000,00 = \text{USD } 16.857,00$

- CUSTO BANQUEIRO:  $3,00\%/360 * 180 * \text{USD } 2.000.000,00 = \text{USD } 30.000,00$

#### VALOR NÃO REMISSÍVEL:

COMISSÃO LOCAL (BANCO REPASSE)

- COMISSÃO LOCAL:  $6\%/360 * 180 * \text{USD } 2.000.000,00 = \text{USD } 60.000,00$

IOF (SOBRE PRINCIPAL)

- IOF 0,38% \* USD 2.000.000,00 = USD 7.600,00

- IOF 0,0041% \* 180 \* USD 2.000.000,00 = USD 14.760,00

IMPOSTO DE RENDA (SOBRE VALORES REMISSÍVEIS)

IR 15% SOBRE USD 46.857,00 (USD 16.857,00 + USD 30.000,00) USD  
7.028,55

CUSTO TOTAL

USD 136.245,55

### **Exemplo 04 (Calcbank)**

- Operação: Finimp.
- Valor: US\$ 2.000.000,00.
- Taxa de câmbio de partida: R\$3,90/US\$.
- Data de início: 10/12/2015.
- Taxa de juros: 4,50% ao ano (taxa em 360 dias corridos, com cálculo linear).

– Pagamentos:

13/06/2016: Juros.

08/12/2016: Juros.

06/06/2017: Principal US\$500.000,00 + Encargos.

04/12/2017: Principal US\$500.000,00 + Encargos.

01/06/2018: Principal US\$500.000,00 + Encargos.

28/11/2018: Principal US\$500.000,00 + Encargos.



### Cálculo de saldo devedor em 31/12/2015

Principal = US\$2.000.000,00 x 3,90/US\$ = R\$7.800.000,00

Juros = US\$2.000.000,00 x (4,5 )/100 x 21/360 = US\$5.250,00

Obs: de 10/12/2015 a 31/12/2015 temos 21 dias corridos

Saldo US\$ = US\$2.000.000,00 + US\$5.250,00 = US\$2.005.250,00

PTAX (Venda) em 30/12/2015 = R\$3,9048/US\$ (31/12/2015 é dia útil, mas não há negociação no último dia do ano, assim a cotação adotada é a do dia útil imediatamente anterior, neste caso 30/12/15).

Saldo devedor em R\$ = US\$2.005.250,00 x R\$3,9048/US\$ = R\$7.830.100,20

Juros R\$ = US\$5.250 x R\$3,90 = R\$20.475,00

Variação cambial Juros = US\$5.250,00 x (R\$ 3,9048/US\$ – R\$ 3,900/US\$ ) = R\$25,20

Variação cambial do principal = US\$2.000.000,00 x (R\$ 3,9048/US\$ – R\$ 3,900/US\$ ) = R\$9.600,00

Variação cambial total = R\$9.600,00 + R\$25,20 = R\$9.625,20

Cálculo da parcela de 13/06/2016, com abertura da variação cambial

Pagamento somente de juros.

$$\text{Juros} = \text{US\$}2.000.000,00 \times 4,5 / 100 \times 186 / 360 = \text{US\$}46.500,00$$

Obs: o período de 10/12/2015 a 13/06/2016 é de 186 dias.

PTAX (venda) em 10/06/2016 = R\$3,4261 (vamos adotar a PTAX do dia útil anterior como taxa de câmbio para liquidação desta parcela de juros)

$$\text{Juros R\$} = \text{US\$}46.500,00 \times \text{R\$}3,90/\text{US\$} = \text{R\$}181.350,00$$

$$\text{Variação cambial Juros} = \text{US\$}46.500,00 \times (\text{R\$}3,4261 / \text{US\$} - \text{R\$}3,9000/\text{US\$}) = - \text{R\$}22.036,35$$

$$\text{Parcela R\$} = \text{R\$}181.350,00 - \text{R\$}22.036,35 = \text{R\$}159.313,65$$

**4131**

## O que é Loan 4131?

O Loan 4131 é um empréstimo em moeda estrangeira, não vinculado às operações de "Trade Finance", concedido por empresas não financeiras ou bancos, ambos localizados no exterior. Tem como principal objetivo suprir as necessidades de caixa em moeda estrangeira das empresas brasileiras em virtude de eventuais descasamentos ou para adequação de fluxos.

A maior diferença da 4131 para o FINIMP, é que a 4131 funciona como um Cagiro (capital de giro), ou seja, não é necessário documentos de comprovação dos fins do empréstimo, diferente do FINIMP, que exige documentos que provem a importação.

Além disso, o dinheiro é creditado diretamente na conta do cliente que está contratando o empréstimo, não havendo a possibilidade de pagamento Bank to Bank.

## Tributação

- **IOF (Imposto de Operações Financeiras):** alíquota de 0,38% flat sobre o principal e um adicional de 6,00% ao ano para operações com prazo médio menor que 180 dias corridos. Convém salientar que a Receita Federal altera essas alíquotas com uma certa frequência como forma de estimular ou inibir a entrada de recursos no país, portanto cabe sempre verificar junto à receita qual a alíquota vigente.
- **IR Remessa:** Os juros são taxados com alíquotas de até 25%, que variam de acordo com a natureza da remessa, o país credor e acordos vigentes para evitar bitributação. No geral quando os recursos são provenientes de uma empresa ou banco situada em um país classificado como paraíso fiscal as alíquotas são maiores.

## Considerações

- A 4131 pode ser parcelada de forma bem flexível, semestral, bimestral, trimestral, ou bullet.
- A 4131 normalmente é feita acima de 180 dias, por que se for menos que esse prazo, incidirá IOF de 6,38%.

## Desenhando melhor o fluxo

Um cliente pessoa jurídica, por exemplo, procura o banco pedindo por um financiamento para pagamento de estadia de alguns funcionários, no exterior – que foram participar de um evento. Ou seja, precisa de dinheiro para bancar esse custo. O banco, então, nesse cenário, oferece uma linha 4131 para seu cliente, que aceita as condições e portanto realizará esse pagamento de dívida. Nesse exemplo, podemos supor que esse cliente pagará a 4131 após 270 dias - principal e juros.

## Exemplos em Loan 4131

### *Exemplo (Calcbank)*

- Modalidade: repasse externo 4131.
- Montante: US\$ 4.000.000,00.
- Taxa de câmbio de conversão: R\$3,2986/US\$.
- Início: 11/12/2017.
- Juros: 3,50% a.a. (taxa linear base 360 dias corridos).

– Fluxo de pagamentos:

10/03/2018: Juros.

10/04/2018: Juros.

10/05/2018: Juros.

10/06/2018: US\$1.000.000,00 mais Encargos.

10/07/2018: US\$1.000.000,00 mais Encargos.

10/08/2018: US\$1.000.000,00 mais Encargos.

10/09/2018: US\$1.000.000,00 mais Encargos.

Cálculo de saldo devedor em 31/12/2017.

$$\text{Principal} = \text{US}\$4.000.000,00 \times 3,2986/\text{US}\$ = \text{R}\$13.194.400,00$$

$$\text{Juros} = \text{US}\$4.000.000,00 \times (3,50)/100 \times 20/360 = \text{US}\$7.777,78$$

Prazo entre 11/12/2017 a 31/12/2017: 20 dias.

$$\begin{aligned} \text{Saldo devedor: US\$} &= \text{US}\$4.000.000,00 + \text{US}\$7.777,78 = \\ &\text{US}\$4.007.777,78 \end{aligned}$$

PTAX (Venda) em 30/12/2017 = R\$3,3080/US\$ (31/12/2017 foi Domingo dia não útil, então a cotação é do dia útil anterior, neste caso 29/12/17).

$$\begin{aligned} \text{Saldo devedor em R\$} &= \text{US}\$4.007.777,78 \times \text{R}\$3,3080/\text{US}\$ = \\ &\text{R}\$13.257.728,89 \end{aligned}$$

$$\text{Juros R\$} = \text{US}\$7.777,78 \times \text{R}\$3,2986 = \text{R}\$25.655,78$$

$$\begin{aligned} \text{Variação cambial Juros} &= \text{US}\$7.777,78 \times (\text{R}\$ 3,3080/\text{US}\$ - \text{R}\$ \\ &3,2986/\text{US}\$) = \text{R}\$73,11 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Variação cambial do principal} &= \text{US}\$4.000.000,00 \times (\text{R}\$ 3,3080/\text{US}\$ - \\ &\text{R}\$ 3,2986/\text{US}\$) = \text{R}\$37.676,77 \end{aligned}$$

$$\text{Total da Variação cambial} = \text{R}\$37.600,00 + \text{R}\$73,11 = \text{R}\$37.673,11$$

Parcela paga em 10/03/2018, com variação cambial aberta.

Cálculo de juros.

$$\text{Juros} = \text{US\$}4.000.000,00 \times 3,5 / 100 \times 89 / 360 = \text{US\$}34.611,11.$$

Período entre 10/12/2017 e 10/03/2018: 89 dias corridos.

PTAX (venda) de 10/03/2018 = R\$3,2496 (adotamos a PTAX do dia útil imediatamente anterior).

$$\text{Juros em R\$} = \text{US\$}34.611,11 \times \text{R\$}3,2986/\text{US\$} = \text{R\$}114.168,21$$

$$\text{Variação cambial dos Juros} = \text{US\$}34.611,11 \times (\text{R\$}3,2496 / \text{US\$} - \text{R\$}3,2986/\text{US\$}) = - \text{R\$}1.695,94$$

$$\text{Parcela em R\$} = \text{R\$}114.168,21 - \text{R\$}1.695,94 = \text{R\$}112.472,27$$



# FORFAITING

## O que é Forfaiting?

Trata-se de desconto de cambial (saques) aceita pelo importador.

A cambial deverá ser sacada contra importadores brasileiros com crédito vigente e disponibilidade de limite.

O desconto de saque permite que o importador obtenha financiamento para suas compras internacionais. Nesta estrutura o exportador emite saque a prazo contra o importador brasileiro e recebe à vista do banco sem direito de regresso, ou seja, o

Banco assume o risco do importador brasileiro e passa a ser o novo credor da operação.

## Prazo

Limitado ao vencimento do título. Operações com prazo superior a 360 dias necessitam de emissão de ROF - Registro de Operação Financeiras junto ao Banco Central do Brasil.

## Principais Vantagens

- Operação simples e ágil, sem emissão de contratos;
- Melhora do fluxo de caixa – possibilidade de realizar importações sem esforço de caixa imediato;
- Possibilidade de compras a prazo com taxas de financiamento mais atrativas;
- Financiamento de até 100% do valor da importação;
- Possibilidade de benefícios fiscais;
- Isenção de Imposto de Renda (IR) quando da remessa para o exterior de recursos para a liquidação da operação, uma vez que não há pagamento de juros.

## Vantagens Desdobradas

### *Vantagens para o exportador:*

- Liquidez imediata, com o pagamento à vista do Crédito Documentário;
- Mitigação do risco económico, político e de não pagamento do Importador (Crédito Documentário Notificado);
- Maior rapidez no acesso a financiamento;
- Redução da carga administrativa e dos problemas de cobrança.

### *Vantagens para o importador:*

- Possibilidade de negociação de melhores condições comerciais por antecipação do prazo de pagamento (financiar na totalidade os produtos importados, anular o risco de taxa de juro, etc.);
- Melhor gestão da tesouraria (créditos documentários de importação de pagamento a prazo em vez de à vista).

## Penalidades

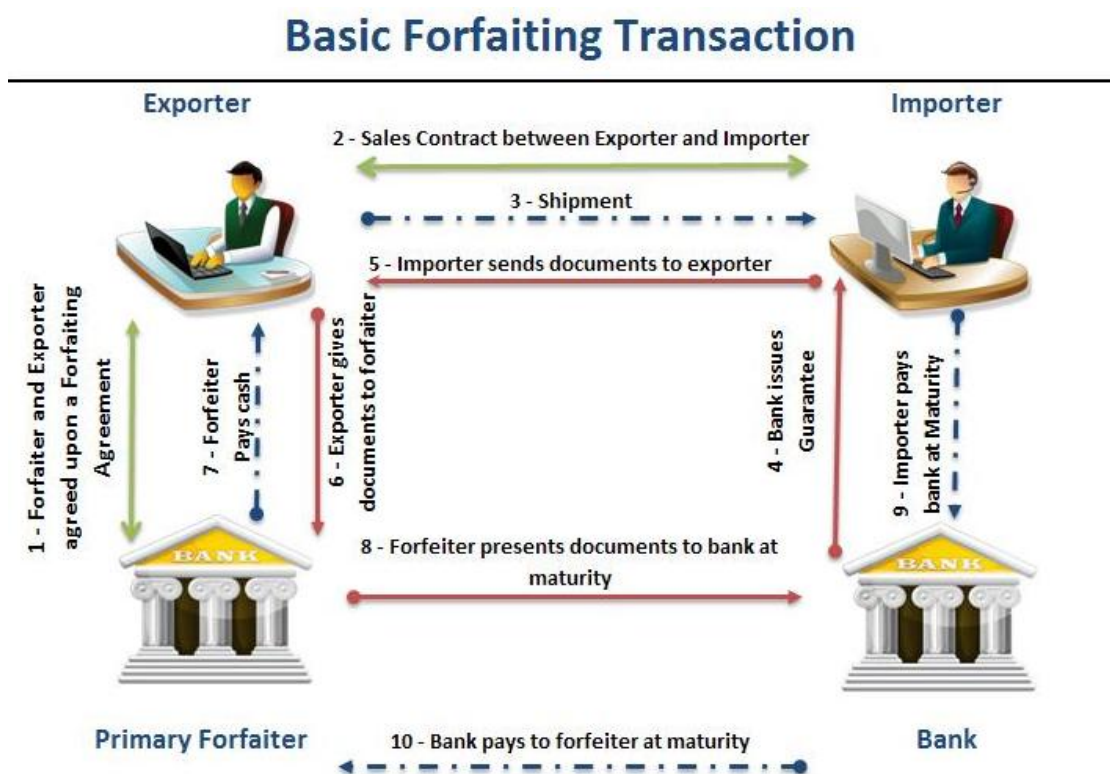
A não liquidação nos vencimentos aprazados acarretará juros de mora que são negociados previamente com o cliente. Poderá ocorrer variação cambial sobre o principal e juros da operação.

## Considerações

1. Não há incidência de Imposto de Renda sobre o principal (somente 25% sobre o juros) ou IOF.
2. O banco/forfaior compra a operação pagando a vista ao exportador no momento em que este apresenta o(s) título(s) da operação devidamente avalizado(s).
3. Como regra geral, o forfaiting financia tanto bens primários como bens industrializados

## Desenhando melhor o fluxo

Para entendermos essa operação, vamos imaginar o seguinte: O cliente importador procura um banco para pegar um empréstimo, ou solução de crédito, como preferir chamar.



Esse banco oferece para ele um Forfaiting, que nada mais é que um desconto de saque (normalmente realizado por grandes empresas com bom relacionamento entre as partes). O exportador, lá fora, diz quanto custa sua mercadoria e informa seu importador, aqui no país. O importador, que procurou inicialmente o banco, informa para o banco quanto é a mercadoria, e o banco, em cima dessa operação vai lá e cobra juros em cima da linha de crédito liberada ao cliente, para lucrar algo.

Por exemplo, a mercadoria custa 100 mil e o Banco cobrará 10% em cima dessa mercadoria, ou seja, 10 mil só para o banco, para fazer essa operação. O banco realiza a importação e então a gordura fica para ele.

**NCE/CCE**

## **O que é NCE/CCE?**

A NCE - Nota de Crédito à Exportação e CCE – Cédula de Crédito à Exportação representam um compromisso de pagamento em real, por intermédio da emissão de título de crédito com lastro em produtos de exportação.

A correção do financiamento é feita com base nos índices do mercado financeiro nacional, fixados pelo CMN - Conselho Monetário Nacional. A finalidade é financiar a aquisição de bens, insumos e serviços, utilizando como lastro as futuras exportações.

## **Valor do Adiantamento**

Até 100% do valor apresentado no orçamento de futuras exportações.

## **Público Alvo**

Pessoas físicas ou jurídicas que se dediquem à atividade direta ou indireta de exportação de mercadorias ou serviços.

## **Formas de Pagamento**

Parcela única, parcelas mensais, trimestrais, semestrais ou anuais.

## Principais Vantagens

- Isenção de IOF.
- Facilidade na contratação, agilidade na cotação e formalização.
- Facilidade de comprovação da exportação.
- Fluxo de pagamento e prazos ajustados conforme a necessidade da empresa.
- O indexador da operação pode ser pré ou pós-fixado.

## Penalidades

A não liquidação nos vencimentos aprazados acarreta juros de mora que são negociados previamente com o cliente. A não comprovação do orçamento acarreta cobrança de IOF e multa na liquidação da operação.

## Riscos

Cobrança de juros por atraso, caso a operação não seja liquidada no vencimento. Descaracterização da operação pela não comprovação do orçamento, o que acarreta cobrança de IOF e multa.

## Exemplos em NCE/CCE

### *Exemplo (Calcbank)*

- Operação NCE (Nota de Crédito à Exportação)
- Valor da operação: US\$ 1.000.000,00
- Taxa de câmbio de partida: R\$3,90/US\$
- Data de início: 14/12/2015
- Taxa de juros: 8,00% ao ano (taxa linear com base em 360 dias corridos)

– Fluxo de pagamentos:

14/03/2016: Juros

13/06/2016: Amortização de US\$300.000,00 + Juros

09/09/2016: Amortização de US\$300.000,00 + Juros

08/12/2016: Amortização de US\$400.000,00 + Juros



I – Cálculo de saldo devedor em 31/12/2015.

$$\text{Principal} = \text{US\$}1.000.000,00 \times 3,90/\text{US\$} = \text{R\$}3.900.000,00$$

$$\text{Juros} = (\text{US\$}1.000.000,00 \times 8 / 100) \times 17 / 360 = \text{US\$}3.777,78$$

Obs: de 14/12/2015 a 31/12/2015 temos 17 dias corridos

$$\begin{aligned} \text{Saldo devedor em US\$} &= \text{US\$}1.000.000,00 + \text{US\$}3.777,78 = \\ &\text{US\$}1.003.777,78 \end{aligned}$$

PTAX de venda em 30/12/2015 = R\$3,9048/US\$ (lembramos que 31/12/2015 não é dia útil)

$$\begin{aligned} \text{Saldo devedor em R\$} &= \text{US\$}1.003.777,78 \times \text{R\$}3,9048/\text{US\$} = \\ &\text{R\$}3.919.551,46 \end{aligned}$$

$$\text{Juros em R\$} = \text{US\$}3.777,78 \times \text{R\$}3,90 = \text{R\$}14.733,34$$

$$\begin{aligned} \text{Variação cambial dos Juros} &= \text{US\$}3.777,78 \times (\text{R\$} 3,9048/\text{US\$} - \text{R\$} \\ &3,900/\text{US\$} ) = \text{R\$}18,13 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Variação cambial do principal} &= \text{US\$}1.000.000,00 \times (\text{R\$} 3,9048/\text{US\$} - \\ &\text{R\$} 3,900/\text{US\$} ) = \text{R\$}4.800,00 \end{aligned}$$

$$\text{Variação cambial total} = \text{R\$}4.800,00 + \text{R\$}18,13 = \text{R\$}4.818,13$$

II – Cálculo da variação cambial da parcela de 09/09/2016.

Amortização = US\$300.000,00 x R\$3,90 = R\$1.170.000,00

Juros = (US\$700.000,00 x 8 / 100 ) x 88 / 360 = US\$13.688,89

Obs: de 13/06/2015 a 09/09/2015 temos 88 dias corridos

Parcela em US\$ = US\$300.000,00 + US\$13.688,89 = US\$313.688,89

PTAX de venda em 08/09/2015 = R\$3,8028 (lembramos que para pagamentos em NCE é usual utilizar a PTAX do dia útil anterior)

Parcela em R\$ = US\$313.688,89 x R\$3,1934/US\$ = R\$1.001.734,10

Juros em R\$ = US\$13.688,89 x R\$3,90/US\$ = R\$53.386,67

Variação cambial dos Juros = US\$13.688,89 x (R\$3,1934/US\$ – R\$3,9000/US\$) = – R\$9.672,57

Variação cambial do principal = US\$300.000,00 x (R\$3,1934/US\$ – R\$3,9000/US\$) = – R\$211.980,00

Variação cambial total = -R\$9.672,57 – R\$211.980,00 = – R\$221.652,57

# CRÉDITO RURAL

## O Que é Crédito Rural?

Esse é um financiamento que auxilia produtores rurais, associações e cooperativas a expandir suas operações, fazer investimentos e custear a produção e a comercialização dos itens agropecuários.

Para conseguir o crédito, o tomador deve ser idôneo, apresentar um projeto, plano ou orçamento que justifique o valor pedido são também beneficiárias do crédito rural empresas agropecuárias de pesquisa ou produção de mudas, sementes e de sêmen para inseminação artificial, de prestação de serviços mecanizados e inseminação artificial e outras companhias com finalidade comercial no ramo da pesca, aquicultura, medição de lavouras e atividades florestais.

### Tipos de crédito rural

Existem três tipos principais de crédito rural: crédito para custeio, para investimentos e para comercialização.

**Crédito para Custeio:** deve ser pleiteado quando se pretende utilizar o capital para pagar custos recorrentes da produção. Um exemplo é a compra de insumos, como sementes.

**Crédito para Investimento:** Deve ser pleiteado quando se pretende utilizar o capital para comprar um bem ou serviço durável. Em outras palavras, o capital será aplicado apenas uma vez, em algo que beneficiará seu agronegócio durante muito tempo. Um exemplo é a compra de máquinas de colheita.

**Crédito de Comercialização:** Deve ser pleiteado quando a intenção não é investir na produção em si, mas na distribuição e armazenamento dos produtos agrícolas. Um exemplo é a compra de contêineres especiais ou aluguel de um armazém.

## Como conseguir crédito rural

O produtor rural pode solicitar qualquer um dos tipos de crédito - ou todos eles -, tanto como pessoa física quanto como pessoa jurídica — as cooperativas também podem solicitar crédito rural.

## Garantias para o crédito rural

Para conseguir a aprovação do crédito rural, é preciso apresentar também algumas garantias. Elas são definidas livremente, por um acordo entre você e a instituição financeira.

Algumas garantias aceitas pelo Conselho Monetário Nacional nesta transação são:

- Alienações fiduciárias
- Hipoteca de propriedade
- Seguro rural
- E até mesmo a proteção do preço futuro da commodity agropecuária.

É importante em mente que a garantia variará conforme o tipo de crédito, valor solicitado e prazo oferecido para pagamento.

## **Linhas de crédito disponíveis**

### ***Funcafé Colheita***

É possível utilizar o Funcafé em todas as etapas relacionadas à colheita, como aplicação de herbicidas, secagem, transporte para o terreiro e contratação de mão-de-obra, entre outras.

### ***Funcafé Custeio***

O cliente paga as despesas da sua lavoura de café com o Funcafé Custeio. O cliente pode usá-lo para tratamentos culturais, aquisição e aplicação de insumos, mão-de-obra e operações com máquinas.

### ***Funcafé Estocagem***

Com recursos do Funcafé Estocagem, o cliente armazena o café e, assim, garante a inserção de um produto de qualidade no mercado.

### ***DIR***

Favorece o crescimento do setor rural, estimulando o custeio, além de métodos racionais no sistema de produção, visando crescimento da produtividade e melhoria do padrão de vida das populações rurais e adequada defesa do solo.

### ***DIR / Pronaf***

Favorece o crescimento do setor rural, estimulando o custeio, além de métodos racionais no sistema de produção, visando crescimento da produtividade e melhoria do padrão de vida das populações rurais e adequada defesa do solo.

### ***Pronamp***

Oferece recursos de crédito rural para o médio produtor rural financiar o custeio e o investimento agrícola e pecuário.

### ***Moderfrota***

É voltado para a compra de equipamentos para beneficiamento de café e outras máquinas, como tratores, plataformas de corte, colheitadeiras, entre outras;

### ***Moderagro***

Direciona-se ao financiamento de projetos de expansão da produtividade e modernização do setor agropecuário, além de também custear ações de recuperação do solo e defesa animal;

### ***Programa para Construção e Ampliação de Armazéns (PCA)***

Financia cooperativas rurais e produtores para ampliar, construir, modernizar ou reformar armazéns;

### ***Inovagro***

Financia inovações tecnológicas nas propriedades rurais para aumentar a produtividade e melhorar a gestão.

## Exemplo em Crédito Rural

### Exemplo - Banco BDMG (Tipos de Linha de Crédito)

<p><b>BNDES AUTOMÁTICO PROCAP-AGRO</b></p>	<p>Finalidade: Capital de Giro; Participação: Até 100%</p>	<p>Até 2 anos, incluindo carência de até 6 meses</p>
<p><b>BNDES AUTOMÁTICO MODERAGRO E FINAME AGRÍCOLA MODERAGRO</b></p>	<p>Finalidade: Produção, beneficiamento, industrialização, acondicionamento e armazenamento de produtos rurais; Participação: Até 100%</p>	<p>Até 10 anos, incluindo até 36 meses de carência.</p>
<p><b>BNDES AUTOMÁTICO INOVAGRO E FINAME AGRÍCOLA INOVAGRO</b></p>	<p>Finalidade: Apoiar a inovação tecnológica nas propriedades rurais e aumentar a produtividade; Participação: Até 100%</p>	<p>Até 10 anos, incluindo até 36 meses de carência.</p>
<p><b>FINAME AGRÍCOLA MODERFROTA</b></p>	<p>Finalidade: Financiar a aquisição de máquinas e equipamentos, novos ou usados, relacionados às atividades agrícolas.; Participação: Até 100% (beneficiários do PRONAMP); até 90% (demais beneficiários)</p>	<p>Itens novos até 8 anos; itens usados até 4 anos; incluindo carência de 03 a 12 meses para operações com amortização semestral, de 03 a 18 meses para operações com amortização anual.</p>
<p><b>BNDES AUTOMÁTICO PRODECOOP E FINAME AGRÍCOLA PRODECOOP</b></p>	<p>Finalidade: Incrementar a competitividade do complexo agroindustrial das cooperativas brasileiras; Participação: Até 90%</p>	<p>Até 12 anos, incluindo até 36 meses de carência.</p>
<p><b>BNDES AUTOMÁTICO PCA E FINAME AGRÍCOLA PCA</b></p>	<p>Finalidade: Ampliação da capacidade de armazenagem através da construção e ampliação de armazéns; Participação: Até 100%</p>	<p>Até 15 anos, incluindo até 36 meses de carência.</p>
<p><b>BNDES AUTOMÁTICO MODERINFRA E FINAME AGRÍCOLA MODERINFRA</b></p>	<p>Finalidade: Apoiar o desenvolvimento da agropecuária irrigada, Ampliar a capacidade de armazenamento da produção agropecuária e apoiar a construção e a ampliação das instalações destinadas à guarda de máquinas e implementos e estocagem de insumos; Participação: Até 100%</p>	<p>Até 12 anos, incluindo até 36 meses de carência.</p>



## **FAQ - Crédito Rural**

### ***01 - A que pode se destinar o crédito de custeio?***

A despesas normais, tais como:

- Do ciclo produtivo de lavouras periódicas, da entressafra de lavouras permanentes ou da extração de produtos vegetais espontâneos ou cultivados, incluindo o beneficiamento primário da produção obtida e seu armazenamento no imóvel rural ou em cooperativa;
- De exploração pecuária.
- De beneficiamento ou industrialização de produtos agropecuários.

### ***02 - Quem pode se utilizar do crédito rural?***

- Produtor rural (pessoa física ou jurídica);
- Cooperativa de produtores rurais; e
- Pessoa física ou jurídica que, mesmo não sendo produtor rural, se dedique a uma das seguintes atividades:

a) pesquisa ou produção de mudas ou sementes fiscalizadas ou certificadas;

b) pesquisa ou produção de sêmen para inseminação artificial e embriões;

c) prestação de serviços mecanizados de natureza agropecuária, em imóveis rurais, inclusive para proteção do solo;

d) prestação de serviços de inseminação artificial, em imóveis rurais;

e) medição de lavouras;

f) atividades florestais.

### ***03 - Quais são os objetivos do crédito rural?***

- Estimular os investimentos rurais efetuados pelos produtores ou por suas cooperativas;
- Favorecer o oportuno e adequado custeio da produção e a comercialização de produtos agropecuários;
- Fortalecer o setor rural;
- Incentivar a introdução de métodos racionais no sistema de produção, visando ao aumento de produtividade, à melhoria do padrão de vida das populações rurais e à adequada utilização dos recursos naturais;
- Propiciar, pelo crédito fundiário, a aquisição e regularização de terras pelos pequenos produtores, posseiros e arrendatários e trabalhadores rurais;
- Desenvolver atividades florestais e pesqueiras;
- Estimular a geração de renda e o melhor uso da mão-de-obra na agricultura familiar.

### ***04 - Como pode ser liberado o crédito rural?***

De uma só vez ou em parcelas, por caixa ou em conta de depósitos, de acordo com as necessidades do empreendimento, devendo sua utilização obedecer a cronograma de aquisições e serviços.

### ***05 - Como deve ser pago o crédito rural?***

De uma vez só ou em parcelas, segundo os ciclos das explorações financiadas. O prazo e o cronograma de reembolso devem ser estabelecidos em função da capacidade de pagamento, de maneira que os vencimentos coincidam com as épocas normais de obtenção dos rendimentos da atividade assistida.

**06 - É necessária a apresentação de garantias para obtenção de financiamento rural? Como é feita a escolha dessas garantias?**

Sim. A escolha das garantias é de livre convenção entre o financiado e o financiador, que devem ajustá-las de acordo com a natureza e o prazo do crédito, observada a legislação própria de cada tipo. Pode constituir-se de:

- Penhor agrícola, pecuário, mercantil, florestal ou cedular;
- Alienação fiduciária;
- Hipoteca comum ou cedular;
- Aval ou fiança;
- Seguro rural ou ao amparo do Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro);
- Proteção de preço futuro da commodity agropecuária, inclusive por meio de penhor de direitos, contratual ou cedular;
- Outras que o Conselho Monetário Nacional admitir.

**07 - A que tipo de despesas está sujeito o crédito rural?**

- Remuneração financeira;
- Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro, e sobre Operações relativas a Títulos e Valores Mobiliários (IOF);
- Custo de prestação de serviços;
- As previstas no Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro);
- Prêmio de seguro rural, observadas as normas divulgadas pelo Conselho Nacional de Seguros Privados;
- Sanções pecuniárias;
- Prêmios em contratos de opção de venda, do mesmo produto agropecuário objeto do financiamento de custeio ou comercialização, em bolsas de mercadorias e futuros nacionais, e taxas e emolumentos referentes a essas operações de contratos de opção.

# MICROCRÉDITO

## O que é Microcrédito?

O microcrédito é uma linha que concede empréstimos de baixo valor e a taxas menores de juros em regiões de baixa renda para pequenos empreendedores, como eletricitas, chaveiros, cabeleireiros e vendedoras de cosméticos, por exemplo. O crédito é dado geralmente através do Programa Nacional do Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), que vai até a comunidade de atuação dos microempreendedores para oferecer o dinheiro e acompanhar os resultados.

No Brasil, o microcrédito é destinado a quatro públicos diferentes, segundo o Banco Central. Além dos microempreendedores e pessoas físicas e jurídicas de pequeno porte, o crédito também é oferecido àqueles que têm conta corrente de depósito com saldo médio mensal menor que R\$ 3 mil.

## Taxa de juros do microcrédito

A vantagem do microcrédito é que é uma linha de crédito com a finalidade de incentivar o crescimento dos pequenos negócios no Brasil. Como o microcrédito também tem uma base social, as taxas de juros cobradas são uma das menores do mercado. As taxas de juros cobradas são reguladas por lei, o qual estabelece que não pode ultrapassar a margem de 4% ao mês.

Para visualizarmos melhor a diferença da taxa de juros entre o microcrédito e os empréstimos tradicionais, basta termos em mente que o microcrédito tem taxas de juros de 3,5% a 4% ao mês, enquanto linhas de créditos *tradicionais* podem chegar até 6% ao mês. Isto demonstra que o microcrédito é a uma ótima solução para quem deseja começar a investir em seu negócio.

## Oferta de Microcrédito pelos bancos

O microcrédito não é uma obrigação entre os bancos e não dá muito lucro para o banco. O Banco Central recolhe o excesso de dinheiro para controlar a inflação e isso é chamado de depósito compulsório. Pela lei, até 2 % desse dinheiro pode ser utilizado para o microcrédito, mas isso não é uma obrigação, então, não são todas as instituições que oferecem o serviço.

Como é necessário estar em uma região com instituições que tenham esse empréstimo, é importante consultar os bancos que proporcionam essa linha.

## Garantias

Como não são exigidas comprovações de renda, normalmente é necessário apresentar alguma garantia para o crédito, que pode ser um imóvel, ou ter um avalista (fiador) que preencha as condições exigidas.

Outra opção é o Grupo Solidário. Ele pode ter de dois a cinco participantes que assumam o pagamento do microcrédito. Então, o Agente de Crédito vai definir o limite de cada um dos participantes, assim como do grupo.

# REFERÊNCIAS

## Referências

Agradecimentos e informações complementadas dos seguintes sites:

- ***Administradores***

<http://www.administradores.com.br>

- ***Albrae***

<http://www.albrae.com.br/>

- ***Alestrazzi***

<https://alestrazzi.jusbrasil.com.br/>

- ***Anbima***

<http://www.anbima.com.br/>

- ***Aprendendo a Exportar***

<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/>

- ***Banco Central***

<http://www.bcb.gov.br>

- ***Banco do Brasil***

<http://www.bb.com.br>



- **Banco VW**

<https://www.bancovw.com.br/>

- **BDMG**

<https://www.bdmg.mg.gov.br/>

- **Bertolo**

<http://www.bertolo.pro.br/>

- **Biva**

<https://blog.biva.com.br/>

- **Bradesco**

<https://cambio.bradesco/>

- **Brasil**

<http://www.brasil.gov.br/>

- **Cavalcante Associados**

<http://www.cavalcanteassociados.com.br>

- **CGD**

<https://www.cgd.pt/>

- ***Código Banco***

<https://www.codigobanco.com/>

- ***Consortio Canopus***

<http://www.consorcioanopus.com.br/>

- ***Conta Azul***

<https://blog.contaazul.com/>

- ***Crédito ou Débito***

<https://www.creditooudebito.com.br>

- ***Cresol***

<http://cresol.com.br/>

- ***Data Coper***

<http://blog.datacoper.com.br/>

- ***Economia UOL***

<https://economia.uol.com.br/>

- **Economias**

<https://www.economias.pt>

- **Exame**

<https://exame.abril.com.br/>

- **Financer**

<https://financer.com/>

- **Forumeiros**

<https://pir2.forumeiros.com/>

- **Guia Bolso**

<https://blog.guiabolso.com.br/>

- **Idec**

<https://www.idec.org.br/>

- **Industria Hoje**

<https://www.industriahoje.com.br/>

- **Infomoney**

<http://www.infomoney.com.br/>

- **Investidor**

<https://investidor.pt/>

- **Konkero**

<https://www.konkero.com.br/>

- **Life Guardian**

<http://www.lifeguardian.com.br/>

- **Migalhas**

<http://www.migalhas.com.br/>

- **Negocie com seu Banco**

<http://negociecomseubanco.com.br>

- **NFService**

<http://www.nfservice.blog.br>

- **Portal do Empréstimo**

<https://www.portaldoemprestimo.com>

- **Produtos Bancários**

<http://produtosbancarios.com.br/>

- **Revista Espacios**

<http://www.revistaespacios.com/>

- **Saindo do Vermelho**

<https://saindodovermelhoblog.wordpress.com/>

- **Santander**

<https://www.santander.com.br/>

- **Sebrae**

<http://www.sebrae.com.br/>

- **Serasa Consumidor**

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

- **Sicoob**

<http://sicoob.com.br/>

- **Sispag**

<http://www.sipag.com.br/>

- **Tecnomaq**

<http://www.tecnomaq.com.br>

- **Terra**

<https://www.terra.com.br/>

- **UNIP**

<https://www.unip.br/portal.aspx>

- **Wikipedia**

<https://pt.wikipedia.org/>

# ANOTAÇÕES









---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---







---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

[www.harioncamargo.com](http://www.harioncamargo.com)