

Sebrae and Financial Education



Sebrae in 2017

- + 650 points of attendance (large capillarity)
Fixed, mobile, and point of service agencies
- +2 millions of small businesses attended
- + 600.000 calls in finance

Sebrae operates on two main fronts

- Entrepreneurs of tomorrow
 - Entrepreneurial education of students
- Today's entrepreneurs
 - Financial management for **entrepreneurs** of micro and small businesses (annual turnover of up to R\$ 4,8 mi ± USD 1,2 mi)
 - Orientation to **informal/potencial** entrepreneurs

Entrepreneurial and Financial Education

- National Program for Entrepreneurial Education (since 2013)
 - Partnership with educational institutions: 3,000
 - Number of teachers trained: 120,000
 - Number of students attended: 800,000 / year
- Financial education for the public
 - Critical management knowledge (*lower score between evaluated areas*)
 - Financial management assistance: + 600,000 / year
 - CONEF and ENEF Week: + 175,000 Meetings
 - Credit Week: in 2017, + R\$ 8 bn ± U\$ 2 bn in business



Quick reference material

SEBRAE GESTÃO FINANCEIRA

Controles financeiros e fluxo de caixa
 Saiba mais sobre o que são e fique por dentro de dicas para preparar o fluxo de caixa.

Principais controles administrativos-financeiros
 - Controle de caixa

Resultados
 - Demonstrativo de resultados

SEBRAE GESTÃO FINANCEIRA

Como negociar crédito
 Fique por dentro do que você deve fazer e evitar quando for solicitar crédito financeiro.

Pesque informações
 As fontes de financiamento e os créditos sempre vão.

SEBRAE GESTÃO FINANCEIRA

Como obter lucro na sua empresa
 O maior objetivo de qualquer negócio é o lucro. Para aumentá-lo, no entanto, é preciso tomar as decisões.

SEBRAE GESTÃO FINANCEIRA

ORIENTAÇÃO PARA ACESSO A CRÉDITO

Antes de mais nada, é preciso responder a pergunta:
A EMPRESA PRECISA MESMO DE CRÉDITO?

O estoque está em dia? Você possui recebíveis? Qual é o prazo de fornecedores e dos clientes?

SIM, A EMPRESA PRECISA DE CRÉDITO!

Então, é hora de avaliar
O ENDOVIDAMENTO SAUDÁVEL.

Qual é a fidelidade do crédito? Não comprometa mais que 30% da sua margem bruta. A Capex pode ajudar na avaliação de viabilidade de crédito. Avalie as alternativas de créditos disponíveis em bancos, cooperativas etc.

E agora, qual alternativa escolher? **FIQUE ATENTO A:**

ANUOS: procure sempre pelo custo efetivo total. **PRAZO:** em quanto tempo o crédito tem que ser pago? **CARÊNCIA:** no momento dos juros você deve pagar os juros mensalmente. **GARANTIA:** o Sebrae possui o Fundo de Aval às PME, disponível em diferentes instituições financeiras.

LEMBRE-SE DE 30%! A prestação cabe no caixa da empresa?

SEBRAE - Unidade de Acesso e Serviços Financeiros. Mapa Crédito Sebrae. Sebrae/SP - Centro de Inovação e Iniciação. Todos os Direitos Reservados | Coordenação de Indústria de Produtos e Serviços Financeiros (CISF)

SEBRAE GESTÃO FINANCEIRA

Fampe
 É o Fundo de Aval para as Micro e Pequenas Empresas, que o Sebrae disponibiliza nos bancos conveniados. Tem por objetivo complementar as garantias exigidas pelas instituições financeiras.

SEBRAE GESTÃO FINANCEIRA

Franquia
 Fique por dentro em como conseguir financiamento para abertura de uma franquia. Atualmente, é possível solicitar uma linha de crédito tanto em instituições financeiras públicas como privadas, mas é necessário.

SEBRAE GESTÃO FINANCEIRA

O que é e como funciona o capital de giro?
 É o capital necessário para financiar a continuidade das operações da empresa. São os recursos para pagamento de impostos, salários e fornecedores (compra de matéria-prima ou mercadorias de revenda); financiamento aos clientes (em vendas a prazo); manter estoque e demais despesas operacionais. *Consulte o crédito para saber se é possível.*

SEBRAE GESTÃO FINANCEIRA

O fluxo de caixa
 É todo o dinheiro que passa pelo caixa da empresa, tanto o que foi recebido quanto o que foi gasto, dentro um espaço de tempo definido. Funciona como uma importante ferramenta da gestão financeira, já que ajuda a projetar para períodos futuros todos os entradas e saídas de recursos financeiros da empresa, indicando como será o nível de caixa para o período proposto.

SEBRAE GESTÃO FINANCEIRA

Como fazer um orçamento adequado para sua empresa
 Para organizar os negócios, nada melhor que um orçamento bem feito, com a previsão dos recursos e despesas para um determinado período de tempo. A melhor hora para prepará-lo é geralmente, entre outubro e novembro. O ideal é se preparar e determinar como deseja que o ano seguinte se comporte, a respeito da, por exemplo, aumento de vendas e mercadorias, contratação de pessoal e custo de despesas. É bom lembrar que, antes de mais nada, o orçamento deve estar alinhado com o plano de negócios, o qual, normalmente, contempla um horizonte de 3 a 5 anos, e dependa do ciclo de negócio de empresa.

A maior parte das empresas podem utilizar esta ferramenta e aquelas que se empregam o fazem de forma limitada ou mesmo incompleta. Aqui, vamos passar por alguns dos principais aspectos e serem elaborados na elaboração deste importante instrumento de gestão. São eles:

SEBRAE GESTÃO FINANCEIRA

Fundos garantidores de crédito
 São entidades que atuam como mecanismos de proteção aos comerciantes, produtores e investidores. Elas permitem recuperar os depósitos ou créditos mantidos em um instituição financeira, em determinado valor, em caso de intervenção, liquidação ou falência da empresa tomadora do financiamento. Importante lembrar que elas não empregam dinheiro, não vão em segredo e também não substituem totalmente a necessidade das garantias da própria empresa solvante do crédito.

Fampe
 É o Fundo de Aval para as Micro e Pequenas Empresas, que o Sebrae disponibiliza nos bancos conveniados. Tem por objetivo complementar as garantias exigidas pelas instituições

Evaluation of indicators

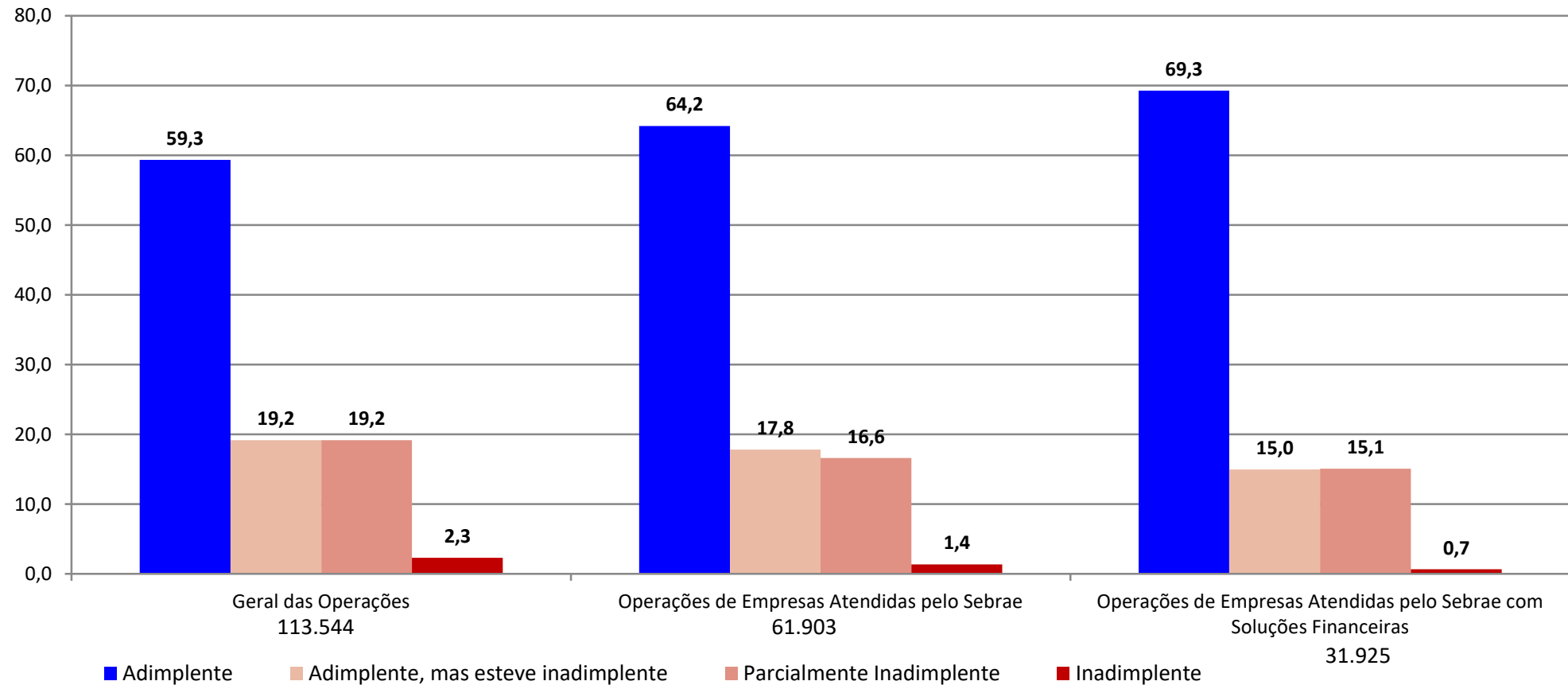
SALDO INICIAL (CAIXA E BANCOS) (A)	REALIZADOS ÚLTIMOS 12 MESES												Média	% sobre venda bruta		
	jan-18	fev-18	mar-18	abr-18	mai-18	jun-18	jul-18	ago-18	set-18	out-18	nov-18	dez-18				
1. Vendas																
Vendas a vista dinheiro																
Vendas cartão de débito																
Vendas cartão de crédito																
Venda Total (B)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
Vendas acumuladas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
2.1. CUSTOS VARIÁVEIS																
Impostos, comissões e taxas (cartão de crédito) sobre vendas																
Custo da Mercadoria Vendida (CMV)																
Demais custos variáveis																
TOTAL CUSTOS VARIÁVEIS (C)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
CUSTOS VARIÁVEIS ACUMULADO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (Vendas - Custos Variáveis)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
2.2. CUSTOS FIXOS - EPÁGTO JUROS EMP. ATUAL																
(1) Aluguel, condomínio, estrutura física																
(2) Salários e pro labore																
(3) Encargos sociais																
(4) Demais custos fixos																
Juros de Novo Empréstimo SAC																
TOTAL - CUSTOS FIXOS (D)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
CUSTOS FIXOS ACUMULADO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
2.3. AMORTIZAÇÃO INVESTIMENTO																
Parcelamentos																
Outros																
Amortização de Novo Empréstimo SAC																
Amortização de Empréstimos Atual																
TOTAL - INVESTIMENTOS (E)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
INVESTIMENTO ACUMULADO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
Obtenção de novo empréstimo SAC																

INDICADORES		
1	Vendas médio mensal	R\$ 104.833,33
2	Custo Total médio mensal com amortização investimento atual	R\$ 104.050,00
3	Ponto de Equilíbrio	R\$ 102.709,55
4	Ponto de Equilíbrio %	97,97%
5	Lucratividade com amortização do investimento atual	0,75%
6	Rentabilidade do Patrimônio Líquido	6,31%
7	Venda mínima para obter um lucro de R\$ 40.000,00 /mês	R\$ 211.157,83
7.1	Lucratividade desejada	18,94%
8	Mar kup mínimo proposto	30,61%
8.1	Taxa de marcação	3,27
9	Liquidez imediata	0,03
10	Liquidez corrente	0,86
11	Liquidez seca (sem o estoque)	0,31
12	Prazo médio de recebimento (em dias)	2,86
13	Prazo médio de pagamento (em dias)	10,38
14	Prazo médio do estoque (em dias)	12,86
15	CICLO FINANCEIRO (em dias)	5,34
16	GIRO DE CAIXA	67,43
17	NECESSIDADE CAPITAL DE GIRO (R\$)	R\$ 18.518,14
18	Caixa disponível estimado durante os últimos 12 meses	R\$ 10.400,00

FAMPE default

↑ Sebrae assistance

↓ Default





INFE(2017)24/REV3

Issued: 17 September 2018

OECD International Network on Financial Education

**REVISED SURVEY INSTRUMENT TO MEASURE FINANCIAL LITERACY
AMONG OWNERS OF MICRO AND SMALL BUSINESSES**

INFE/OCDE Financial Literacy Research of Micro and Small Businesses

Main results of the pre-test for semantic validation:

- Lack of specific knowledge on finance and financial mathematics.
- Many MPEs outsource their financial management to accounting office.
- Clients have identified improvements in their financial management while answering to the survey.



Obrigado!

Thank you!

Gracias!

Alexandre Comin – a.comin@sebrae.com.br

Manager of Capitalization and Financial Services Unit/Sebrae

www.sebrae.com.br