



O MICROCRÉDITO PARA VOCÊ
FAZER MAIS.

Cartilha de Educação Financeira



Secretaria
de Trabalho





Esta cartilha foi desenvolvida em uma parceria entre a Secretaria de Trabalho do Distrito Federal e o Banco de Brasília - BRB, com o objetivo de informar aos beneficiários do programa Prospera como gerenciar o seu negócio e obter os melhores resultados.

Apresentação

A Secretaria do Trabalho, em parceria com o Banco de Brasília - BRB, tem a satisfação de lhe apresentar com esta cartilha de Educação Financeira do PROSPERA – Programa de Microcrédito Produtivo Orientado do Governo do Distrito Federal, cujo objetivo é ajudar o microempresário a melhorar suas práticas financeiras tanto em relação ao seu negócio, quanto no seu relacionamento com o PROSPERA e o BRB.

Estamos convencidos de que a concessão de microcrédito tem de ser integrada a ações que estimulem os empreendedores a adquirirem novos conhecimentos e habilidades para conseguir uma ótima gestão na sua vida familiar e em seus negócios, que irá beneficiar sua própria família e a comunidade à qual pertence.

As pessoas necessitam ter informações e desenvolver habilidades para que possam gastar com cautela, administrar suas dívidas e até mesmo economizar, usando da melhor forma o seu dinheiro.

Objetivos da Educação Financeira

- Ensinar os microempresários conceitos sobre finanças e sobre como administrar o dinheiro com cuidado;
- Oferecer a oportunidade de aprender noções básicas relacionadas a ganhos, gastos, orçamento, poupança e empréstimo; e
- Fornecer informações sobre poupança e microseguro.

O mau controle financeiro e administrativo se converteu na principal causa de quebra de muitos negócios. No mundo de hoje, todos nós precisamos ter informações para tomar decisões financeiras¹. A Educação financeira é importante para qualquer um que tome decisões sobre dinheiro e empréstimo. Por exemplo:

- As mulheres que muitas vezes assumem a responsabilidade pelo dinheiro da casa em circunstâncias instáveis e com poucos recursos para contar;
- Os pequenos empreendedores que podem compreender melhor as opções de empréstimo para melhorar o seu negócio;

Os jovens podem reduzir a sua vulnerabilidade aos muitos riscos associados à transição para a vida adulta, e aperfeiçoar os seus conhecimentos sobre a administração do dinheiro à medida que entram no mundo do trabalho.

1 Ver na página 35 o significado de algumas palavras.



Quando as pessoas

se tornam mais bem informadas para tomar decisões financeiras, elas podem planejar e alcançar os seus objetivos.

A necessidade de educação financeira se intensifica na medida em que avança as microfinanças no Brasil, com a massificação de produtos e serviços financeiros antes não acessíveis para a população de baixa renda, atualmente em mobilidade social. O acesso ao crédito tem se expandido, com a proliferação de cartões de crédito, crediários (compras à prazo), crédito consignado em folha de pagamento de salários, e o microcrédito para pequenos negócios, gerando um grande perigo de endividamento excessivo.

A cartilha está dividida em quatro módulos.

O primeiro, **Como Usar Melhor o Seu Dinheiro** mostra como planejar os gastos, como gerenciar suas dívidas e como é

possível poupar, trazendo conceitos básicos, reflexões e exemplos do dia-a-dia.

O segundo Módulo **Como Gerenciar Minhas Dívidas** leva você ao tema que preocupa muita gente. Antes de se endividar você precisa analisar: as razões para tirar um empréstimo, conhecer quais as vantagens e desvantagens, quais os riscos que envolvem a operação de crédito, quais os benefícios que se vai obter, qual a instituição que vai oferecer as melhores condições de prazos, taxas, valores e atendimento. No final você vai obter excelentes dicas para tomar a decisão.

Já o terceiro Módulo **Como Proteger Você e Seu Negócio** apresenta os aspectos que podem motivar algumas mudanças em sua vida, relacionadas com a poupança e o microseguro. Descubra qual o conceito, objetivos, finalidades, benefícios que se obtêm com a poupança e o microseguro e como se planejar para poupar. Você vai se surpreender em saber que pode sim poupar e proteger a sua família.

O quarto módulo **Como Gerenciar o Seu Negócio** está voltado para empreendedores e trabalhadores por conta própria que precisam compreender e planejar suas receitas e custos, bem como tomar decisões financeiras em relação ao seu próprio negócio. Você terá ferramentas para decidir se vai investir ou não, se prefere ficar como está ou crescer, se vai tirar empréstimo, quanto será necessário, se vai conseguir pagar, que risco está correndo, se não é melhor economizar primeiro para depois investir com seu próprio dinheiro.

A Secretaria de Trabalho e o BRB dispõem de um conjunto de produtos e serviços financeiros para atender as necessidades financeiras dos microempreendedores do Distrito Federal e área de influência. O PROSPERA é um deles, voltado para os empreendedores e trabalhadores autônomos. O microcrédito dá a oportunidade para melhorar os pequenos negócios e promover o desenvolvimento local, mas é a educação financeira que dá sustentação a esses negócios e melhora o seu impacto na qualidade de vida das famílias.

Bom proveito! Uma boa educação financeira pode render frutos para toda a vida.

Módulo 1:

Como Usar Melhor seu Dinheiro

Vamos refletir: você sabe como e onde está gastando o seu dinheiro? Você tem o controle sobre ele? Ele poderia ser gasto de outra forma? Você contraiu dívidas que não valeram a pena? Você está tendo dificuldades em pagar suas dívidas? Você está satisfeito com suas decisões financeiras?

Não importa se você ganha muito ou pouco, você pode usar melhor o seu dinheiro. Você pode fazer três coisas com o seu dinheiro: gastar, economizar ou investir:

Gastar Gastar significa consumir, comprar as necessidades do dia-a-dia como comida, aluguel, transporte, roupas, saúde, divertimento, inclusive pagamento de dívidas de consumo feito anteriormente.

Economizar significa poupar, guardar dinheiro para emergências, imprevistos, oportunidades inesperadas ou para consumir no futuro um bem que você não pode comprar hoje.

Investir significa gastar o dinheiro hoje em um negócio que vai aumentar a sua renda amanhã, uma máquina, um imóvel, um empreendimento comercial.

Mas você pode até pensar “Se conselho fosse bom, não era de graça!” O melhor conselho sobre como gerenciar o seu dinheiro é simples de dizer, mas sabemos que é difícil de fazer:

Gaste com Sabedoria

Poupe com Frequência

Invista com Cautela

Por isso, você pode fazer o “planejamento dos gastos da família”, que também é chamado de **orçamento familiar**.

Planejando os Gastos

Primeiro passo: anote as Rendas e Despesas da Família

A anotação de todas essas informações durante um período de tempo chama-se “**Fluxo de Caixa**”.

O que você deve fazer é:

- Acompanhar de perto todo o dinheiro que entra em sua casa - **Rendas ou Receitas** vindas de todas as fontes: renda média do negócio familiar, salário líquido do companheiro (a), bicos, Bolsa-família, aposentadoria.
- Anote todo o dinheiro que sai - **Despesas** realizadas para a manutenção de sua família no seu dia-a-dia: alimentação, transporte, água, luz, gás, telefone, lazer, pagamento de dívidas. A análise de seu fluxo de caixa pode ajudá-lo a decidir onde você poderá cortar gastos e as maneiras possíveis para economizar.
- Em seguida some o Total da Renda e diminua o Total das Despesas. O resultado é sua **Renda Líquida** no período. Se der positivo, ou igual a zero, você está em equilíbrio, se der negativo, você está em desequilíbrio.
- Repita essas anotações todo mês para que você possa entender para onde está indo o seu dinheiro e comparar as diferenças entre cada mês.

Que meses a sua renda é maior? Você consegue poupar mais quando está ganhando mais? Que meses as suas despesas são maiores? As despesas extras foram necessárias? Que tipo de despesa poderia ter sido evitada?

No Quadro 1, a seguir, temos exemplos de Fluxo de Caixa da Carminha. Veja que apresenta uma Renda Líquida Zero, ou seja, o que ela ganhou gastou. Só que ela teve o agravante de não poder pagar a dívida que fez com o dono de um Salão de Beleza (dívida com terceiros).

Quadro 1 – Fluxo de Caixa da Carminha

Rendas		Despesas	
Renda do negócio	600,00	Despesas Necessárias	
Salário do companheiro	500,00	Aluguel da casa	300,00
Bico (extra) do Filho	200,00	Luz, água e gás	80,00
Aposentadoria Mãe	300,00	Alimentação	500,00
Bolsa-família	0,00	Transporte	260,00
		Gastos escolares	60,00
Renda total	1.600,00	Despesas de saúde	70,00
		Roupas e calçados	130,00
		Total das Despesas Necessárias	1.100,00
		Gastos Extras	
		Compra de utensílios casa	80,00
		Lazer	200,00
		Festas familiares	100,00
		Total das Despesas Extras	380,00
		Pagamento de dívidas	
		Dívida de terceiros (deve ainda 400,00)	0,00
		Dívida de parente (devia 50,00)	50,00
		Empréstimo no Banco (devia 200,00)	70,00
		Total pagamento dívidas	120,00
		Despesa Total	1.600,00
Renda Líquida = Renda Total – Despesa Total 1.600,00 – 1.600,00 = 0			

Segundo Passo: classifique seus gastos

Como sua renda não muda muito no curto prazo, você precisa planejar os seus gastos para os próximos períodos. Então você precisa antes classificar suas despesas de forma a facilitar o seu orçamento.

As duas categorias básicas de um orçamento são Despesas e Poupança.

O **Pagamento de Dívidas** é um dos itens de Despesas. Você deve abrir os outros itens de Despesas, conforme o Quadro 2 a seguir.

Crie uma categoria de **Despesas Necessárias** para listar todas as despesas de alimentação, educação, saúde, luz, água, gás, aluguel, roupas e calçados.

Crie outra categoria para **Despesas Extras** para listar despesas com utensílios de casa, lazer, contribuições filantrópicas.

Já para a categoria **Poupança**, pode ser dividida nos seguintes itens: Fundo de Emergência, Poupança de Curto Prazo, Poupança de Médio Prazo e Poupança de Longo Prazo. Servirá para prever seu compromisso de poupar em função de suas metas financeiras, ou seja, daquilo que você deseja comprar no futuro.

Quadro 2		
Rendas	Despesas (por ordem de prioridades)	Poupança (por ordem de prioridades)
Serve para cobrir as despesas, dívidas e o que sobra vai para a poupança.	Despesas necessárias	Fundo de Emergência
	+	+
	Pagamento de Dívidas	Poupança de Curto Prazo
	+	+
	Despesas Extras	Poupança de Médio Prazo
		+
		Poupança de Longo Prazo

Terceiro Passo: estabeleça suas metas financeiras

As metas são seus sonhos possíveis. Podem variar desde atender uma necessidade de consumo ou livrar-se de uma dívida, mandar o filho para uma escola de informática ou comprar uma casa. Algumas são de curto prazo outras de mais longo prazo. Assim que escolher suas metas prioritárias, descubra quanto custa cada uma e defina o prazo para alcançá-las.

A seguir, calcule quanto você precisa poupar todo mês para poder alcançar cada meta. Se o valor não for suficiente (sempre é insuficiente, pois nossos desejos são sempre maiores que nossas capacidades), você deve priorizar e reduzir a meta e/ou ampliar o prazo que você precisa economizar a quantia desejada.

Carminha quer três coisas:

Livrar-se de uma dívida do dono do Salão de Beleza no valor de R\$400,00; Reformar o banheiro até o próximo ano; Pagar um curso de informática para seu filho no próximo semestre

O Quadro 3 mostra um exemplo de metas financeiras feita por Carminha e o custo.

Quadro 3					
Metas	Custo	Quando		Poupança	
		Reais	Desejado	Possível	Desejado
Livrar-se da dívida de terceiros	400,00	1 mês	2 meses	400,00	300,00
Curso de Informática	150,00	3 meses	6 meses	50,00	25,00
Reforma do Banheiro	800,00	12 meses	18 meses	66,66	44,00
Poupar para emergências					11,00
Total	1.350,00			516,66	380,00

Com a sua atual renda, Carminha não consegue realizar todas essas metas ao mesmo tempo. Ela teve que ajustar suas metas de poupança, economizando todo mês e ampliando o prazo que irá precisar para alcançá-las.

Além disso, ela deu uma olhada nas suas despesas e decidiu que era possível cortar gastos. Cortou R\$ 100,00 em gastos com roupas e R\$ 280,00 em gastos extras a fim de destinar mais um pouco de sua renda (R\$380,00) para a poupança.

Quarto Passo: Distribua sua Renda entre as categorias de seu Orçamento

Como você já tem uma estimativa para sua Renda, você deve agora separar o dinheiro para cada categoria do Orçamento, para cada item de despesas, devendo cortar o que for menos prioritário e considerar suas metas financeiras. Se, como no exemplo de Carminha, você não tiver renda suficiente para arcar com suas necessidades básicas, pagar suas dívidas e ainda economizar, você terá que ajustar suas metas ao orçamento.

Por exemplo, fazer a reforma do banheiro somente daqui a 18 meses, adiar o curso de informática para daqui a 6 meses. Pagar em 2 vezes no lugar de 4 vezes o dono do Salão de Beleza (que cobra juros de agiota). Veja o exemplo do Quadro 4 sobre a nova distribuição dos recursos no Orçamento da Carminha.

Quadro 4					
Despesas	Valor		Poupança	Valor	
	Antes	Depois		Antes	Depois
Despesas Necessárias	1.100	1.000	Fundo de Emergências	0,00	11,00
Pagamento de Dívidas dívidas parentes - 50 dívidas banco – 70,	120,00	120,00	Poupança curto prazo (para pagar dívidas de terceiros)	0,00	300,00
Despesas Extras	380,00	100,00	Poupança médio prazo (curso informática)	0,00	25,00
			Poupança longo prazo (reforma do banheiro)	0,00	44,00
TOTAL	1.600,00	1.220,00	TOTAL	0,00	380,00
Diferença que economizei		380,00			

Quinto Passo: Como manter-se fiel ao Orçamento?

Como vimos, fazer um planejamento financeiro é fácil. O difícil é cumprir esse orçamento. É preciso ter muita disciplina para ser fiel a ele.

Você deve respeitar três coisas:

Controle dos gastos
Suas metas financeiras
Seu compromisso de poupar

Por que os orçamentos falham?

Às vezes os orçamentos também falham porque pode acontecer uma emergência grave (uma doença na família, um desastre) ou porque traçamos metas pouco realistas ou não tivemos a necessária autodisciplina para segui-lo.

Dicas de Ouro para Gastar Menos e Melhor

- Anote tudo o que “sai” (seus gastos)
- Defina prioridades relativas
- Veja todos os modos possíveis para reduzir cada item de despesa, a começar pelos mais caros.

Dicas de Ouro para Definir Metas Financeiras

- Estabeleça pelo menos uma meta de curto prazo para que você possa alcançá-la rapidamente e premiar a si mesmo pela sua economia.
- Estabeleça metas de médio e longo prazo combinadas com os demais membros de sua família.
- Revise as suas metas e o seu orçamento ao longo do tempo.

Dicas de Ouro para Poupar

- Poupe primeiro. Comprometa-se a poupar 10% do que você ganha. Embora seja mais fácil de falar do que de fazer, assumir esse compromisso é um bom caminho para alcançar suas metas financeiras.
- Mantenha a poupança fora do alcance. Coloque sua poupança numa instituição financeira que você confie. Se você tiver suas economias em casa, é provável que você seja pressionado por familiares para gastá-la.
- Separe um pouco do que entra diariamente em um cofrinho para poder pagar uma dívida no final do mês.

Uma Última Dica:

Comunique e discuta o seu planejamento financeiro com todos os membros da família.

Módulo 2:

Como Gerenciar minhas Dívidas

Quando você compra a prazo ou toma dinheiro emprestado está contraindo uma dívida. Uma das melhores coisas que você pode fazer para você mesmo é utilizar bem essa dívida. Vamos rever alguns conceitos que serão úteis:

Dívida: O que você deve porque comprou a prazo ou porque tomou algum dinheiro emprestado de outra pessoa ou de uma instituição de microcrédito.

Empréstimo: Empréstimo refere-se a algo que se entrega com a obrigação de devolvê-lo. Quando você obtém um empréstimo de uma entidade financeira, implica que está obrigado a pagar juros e a devolver o capital recebido inicialmente. Geralmente quando uma pessoa ou instituição empresta dinheiro, estabelece o Montante do Empréstimo, o Prazo, o Cronograma de Pagamento das prestações e a Taxa de Juros a ser cobrada.

Taxa de juros: É uma quantia cobrada pela pessoa ou instituição que empresta, pelo uso do dinheiro. Essa cobrança é feita como um percentual sobre o total do empréstimo o qual chamamos de Taxa de Juros. Em geral tem periodicidade mensal (ex: 2% ao mês).

Encargos: Outros custos financeiros além dos juros geralmente cobrados de uma única vez no momento do recebimento do empréstimo. Também denominado de taxa de abertura de crédito ou nome parecido.

Período de carência: período compreendido entre o dia em que você recebeu o empréstimo e o dia do vencimento da primeira prestação.

Garantia: A garantia real é uma segurança de pagamento dada pelo devedor (quem pediu o empréstimo) ao credor (dono do dinheiro), que poderá efetivar-se mediante a entrega de um bem móvel ou imóvel, para responder pelo resgate da dívida.

A fiança é a promessa, feita por uma ou mais pessoas, de satisfazer a obrigação de um devedor, se este não a cumprir, assegurando ao credor o seu efetivo cumprimento. Uma alternativa à garantia real é o uso do aval solidário. Neste caso, um grupo de até 5 pessoas recebe um empréstimo individual e se responsabiliza pelo pagamento.

Por Que Tirar Um Empréstimo?

As pessoas tiram empréstimo por 3 razões:

Consumir: comprar um bem para o qual não tem dinheiro suficiente no momento para adquirir

Responder a uma emergência: fazer uma despesa emergencial para a qual não tem recursos suficientes.

Investir: comprar um bem ou aplicar seus recursos que ajude a aumentar a sua renda.

Um empréstimo lhe dá a oportunidade de fazer um negócio, de responder a uma emergência, de fazer um investimento na sua casa ou no seu empreendimento. Mas pedir um empréstimo pode lhe custar caro, não é o mesmo que usar seu próprio dinheiro. Por isso você deve analisar as vantagens e desvantagens de fazer um empréstimo e a possibilidade de economizar e usar seus recursos próprios.

Toda dívida tem um risco. Se não conseguir pagar a dívida, você tem que arcar com as consequências. Mesmo com o planejamento cuidadoso você pode enfrentar dificuldades para pagar o seu empréstimo.

Esse risco torna-se realidade quando:

- Sua atividade que gera renda é interrompida por causa de uma doença ou catástrofe
- Quando suas despesas familiares são maiores que suas rendas
- Quando o investimento que você fez com o dinheiro do empréstimo não gerou a receita esperada

Situações como essa são comuns de acontecer. Mesmo assim você tem a obrigação de pagar seu empréstimo. E aí? Como fazer? Quais as alternativas?

A primeira coisa a tentar é reduzir gastos ou vender algo de valor. Se não conseguir, pode pedir ajuda a algum parente ou amigo, se for possível. Caso não consiga vai ficar inadimplente.

Outros Conceitos

Inadimplência: quando você não paga um empréstimo, ocorre a inadimplência e você fica inadimplente com o seu banco.

Juros de mora: cobrança de multa e juros pelos dias de atraso quando você fica inadimplente

Quando você fica inadimplente, quais as consequências?

- **Primeiro** você perde acesso a qualquer fonte de financiamento, pois seu nome vai para o cadastro de inadimplentes (SPC ou SERASA).
- **Segundo** as relações com outras pessoas de seu grupo ficam abaladas (no caso de você ser parte de um grupo solidário)
- **Terceiro** você pode perder a confiança dos parentes e amigos e sofrer humilhação da comunidade
- **Quarto** essa situação pode prejudicar a confiança em si mesmo e abalar sua auto-estima

Faça Empréstimos com Prudência

Não precisa ter medo de tomar empréstimo. Você precisa apenas ter consciência da correta aplicação do crédito e dos riscos que vai correr.

Para que sua decisão de tomar emprestado tenha boas consequências na sua vida, você deve ter muito claro o que vai fazer com esse dinheiro. Dependendo do uso do dinheiro seu empréstimo tem mais chance de ser bem sucedido ou pode ser perigoso.

Veja o Quadro a seguir.



Quadro 5: Dicas para Decisão de Tomar Empréstado

Uso do empréstimo	Empréstimo promissor	Empréstimo perigoso
Consumo: Comprar um bem de consumo durável Ex: uma geladeira nova para casa	Quando os bens comprados duram mais que o prazo de pagamento do empréstimo. Quando esse ativo vai melhorar a produtividade ou agregar valor ao seu produto final. Quando esse ativo vai tornar um novo negócio possível.	A dívida ainda perdura após o bem ter sido consumido.
Investimento: Comprar um ativo para o seu empreendimento Ex: um freezer para vender congelados, uma máquina empacotadora	Quando a receita ganha com esse ativo é maior do que o custo do empréstimo. Quando esse ativo vai melhorar a produtividade ou agregar valor ao seu produto final. Quando esse ativo vai tornar um novo negócio possível.	A receita ganha com esse ativo é menor do que o custo do empréstimo.
Capital de Giro: Comprar mercadorias para o seu comércio	Quando o empréstimo permite você aproveitar uma oportunidade de negócio que é lucrativa a ponto de tornar possível pagar a dívida e ainda lucrar. Quando o empréstimo ajuda a você economizar dinheiro na compra dos insumos e assim aumentar seu ganho na venda do produto final.	Você não consegue pegar o empréstimo a tempo de aproveitar a oportunidade específica. Você não consegue aumentar suas vendas o suficiente para pagar o empréstimo. Você teria outras fontes de financiamento menos dispendiosa, como prazo do fornecedor sem juros a preço de a vista.
Empréstimo de Emergência: Compra de eletrodomésticos dado que os mesmos foram totalmente danificados pela enchente	Quando o empréstimo ajuda a você resolver um problema grave de imediato diminuindo o sofrimento da família.	Quando os termos desse empréstimo são caros demais a ponto de não caber na sua capacidade de pagamento. Quando o problema poderia ter sido resolvido de outra forma.

Para refletir:

Sabemos que uma boa educação dos filhos é um dos melhores investimentos na vida. Você acha que tomar emprestado para pagar educação de um filho é um empréstimo **promissor** ou **perigoso**? Em que circunstância, em sua opinião, ele pode ser **promissor** ou **perigoso**?

O que precisa saber para tirar um Empréstimo?

A seguir listamos algumas perguntas importantes que você deve fazer a uma instituição financeira. Apresentamos como exemplo de resposta as informações do Programa de Microcrédito PROSPERA.

Perguntas a fazer a uma Instituição Financeira	
Perguntas	Respostas do Prospera
Que tipo de empréstimo (ou financiamento) ela oferece?	Microcrédito Produtivo Orientado com a presença do Agente de Crédito no local de seu trabalho.
Para que finalidade?	Pode ser aplicado em Capital de Giro (compra de matérias-primas ou mercadorias) e/ou Investimento (para compra de máquinas ou equipamentos)
Qual o limite de valor?	Até R\$ 11.000 para pessoa física e até R\$ 22.000 para pessoa jurídica
Quais os prazos e forma de pagamento?	Capital de Giro: até 9 (nove) meses, sem carência. Investimento: até 18 (dezoito) meses, com opção de até 2 (dois) meses de carência
Qual a taxa de juros cobrada ao mês?	Juros de 0,6 % ao mês
Que outros encargos serão cobrados?	Não cobramos taxa de abertura de crédito (TAC)
Quais as exigências de garantia?	Prioritariamente aval solidário
Quais as exigências de documentação?	CPF, carteira de identidade e comprovante de residência, para a pessoa física
Qual a agência mais próxima de sua casa ou negócio?	Plano Piloto - S.C.N. Quadra 01 Galeria Oeste Tel: 3226-2686 e 3225-8913 Taguatinga – Setor Hoteleiro, Projeção A Ed. German, Subsolo. Tel: 3562-9686 e 3562-9107 Demais Agências do Trabalhador, para pré-inscrição

Como controlar o tamanho da minha Dívida?

Hoje em dia várias instituições financeiras, empresas de cartão de crédito e lojas oferecem vários tipos de financiamento, para várias finalidades: capital de giro, investimento, habitação, aquisição de veículo dentre outros. Você deve ter muito cuidado para não se endividar demais. Dizemos que uma pessoa está “sobre endividada” quando suas dívidas são muito altas em relação à sua renda familiar.

Não tem uma regra de bolo sobre a relação dívida-renda familiar, mas recomenda-se nunca ultrapassar 35%. Isso que dizer, você não deve tomar mais empréstimo se 35% da sua renda familiar já estiverem comprometidos com as prestações de suas dívidas.

Quando você atrasa prestações, os juros aumentam, principalmente no caso de compras a prazo pelo cartão de crédito. Por isso você não pode fazer apenas o pagamento mínimo exigido mensalmente pela instituição do seu cartão de crédito. Você deve pagar a dívida inteira na data de vencimento.

Para evitar abusos por parte das instituições financeiras, existe o Código de Defesa do Consumidor.

Em resumo, tirar um empréstimo é bom quando lhe ajuda a melhorar sua renda e resolver um grave problema sem o qual não teria solução. Mas tirar empréstimo vira um pesadelo se você não conseguir controlar sua dívida.

Dicas de Ouro para Controlar sua Dívida

- Não tome emprestado mais do que pode pagar
- Não seja demasiado otimista, sempre preveja uma margem de risco ao tomar sua decisão
- Poupe algum dinheiro regularmente para cobrir emergências para que não tenha que pedir emprestado nessa ocasião
- Não use sua poupança para pagar empréstimo
- Não compre a prazo coisas que você sempre compra em dinheiro
- Use bem e com inteligência o seu crédito

Módulo 3:

Como Proteger Você e seu Negócio

Como Conseguir Poupar

Neste Módulo, temos o prazer de lhe apresentar os aspectos que podem motivar o início de algumas mudanças em sua vida, relacionadas com a poupança e o microseguro.

Conceito de Poupança – O que é:

É o ato de separar o dinheiro que sobra de sua renda, depois de pagar os gastos (consumo), para ser guardado ou depositado e usado no futuro. Por exemplo, se sua renda mensal é R\$ 750,00 e gasta R\$ 600,00 com consumo, o que você pode guardar na poupança é R\$ 150,00.

$$\text{Poupança} = \text{Renda} - \text{Gastos}$$

Objetivos: Por que poupar?

Poupa-se para ter uma reserva em dinheiro que nos permita enfrentar incertezas, emergências, dificuldades nos períodos de pouca renda ou ainda para aproveitar boas oportunidades de investimento.

Finalidades: Para que poupar? Atender suas necessidades:

Curto Prazo

- Imprevistos, Emergência de saúde
- Oportunidade para investir
- Compra de bens para o lar ou para o negócio

Médio Prazo

- Ampliação ou reforma da casa e do negócio
- Reserva para suplemento nos meses de baixa renda
- Compra de bens de produção
- Comemorar um evento, aniversário, casamento, batizado

Longo Prazo

- Construção da casa
- Educação dos filhos
- Aposentadoria na velhice

Os benefícios que você pode conseguir com a poupança são:

- **Precaução:** Assegurar uma reserva para você enfrentar épocas de crises, incertezas e dificuldades.
- **Alcance de metas:** Estabelecer e alcançar suas metas para melhorar a qualidade de vida de sua família
- **Independência:** Obter a sensação de independência, liberdade de tomar decisões.
- **Crescimento:** Produzir um aumento no seu patrimônio, por meio dos juros.
- **Menos endividamento:** Levar adiante projetos de investimentos no futuro sem recorrer ao endividamento alto, constante e às vezes desnecessário.

Antes de decidir ONDE poupar, você deve verificar os seguintes aspectos:

- Que Documentos são necessários?
- Há um Valor mínimo para abrir a conta de poupança?
- Há facilidade para fazer Retiradas quando necessário?
- Há facilidade para fazer depósitos na conta-poupança?
- Os Juros são atrativos para incrementar o valor guardado?

Quando eles são pagos?

- Confidencialidade—alguém vai saber quanto eu poupo?
- Há uma rede de caixas automáticos?



Vantagens de Poupar no Banco

- O dinheiro está mais seguro no Banco do que na sua casa;
- O dinheiro depositado na conta de poupança gera rendimentos e aumenta o valor da sua conta;
- Maior sigilo, ninguém vai saber quanto você tem na poupança;
- Você pode ter acesso a outros produtos financeiros;
- Outras vantagens você pode descobrir com seu Gerente do BRB.

Como planejar a poupança

Um plano para poupar é um passo fundamental para alcançar as metas de curto, médio e longo prazo. Um bom plano evita que se gaste mais do que se ganha. Siga as seguintes etapas:

1. Estabeleça seus objetivos para a poupança. Classifique se é necessário ou apenas um desejo de consumo (se não é essencial, então adie ou descarte) e priorize o que é relevante. Calcule quanto você precisa poupar ao longo de um período de tempo para alcançar os seus objetivos.

Por exemplo:

Objetivos de Curto prazo (até 6 meses)	Quanto custa	Tempo	Valor que devo poupar
1. Consertos e reparos dos eletrodomésticos (geladeira, fogão, etc.)	200,00	5 meses	40,00 (5 vezes)
2. Fazer um curso de Educação Financeira e Gestão de Negócios	25,00	2 meses	15,00 (2 vezes)
Total	225,00	-	55,00

Objetivos de Médio prazo (entre 6 e 12 meses)	Quanto custa	Tempo	Valor que devo poupar
Comprar um computador	800,00	10 meses	80,00 (10 vezes)
Total	800,00		80,00

2. Depois, é importante que para realizar seus objetivos você:

- Converse e compartilhe com sua família suas metas e obtenha seu apoio.
- Calcule quanto ganhará durante este período de tempo, e quanto você espera poupar regularmente.
- Veja quais são as despesas não essenciais que você pode cortar (por exemplo, revistas, tortas, doces, sorvetes, outros gastos extras) e guarde estes valores na sua poupança.
 - Planeje quanto e com que frequência você poupará. Por exemplo, se você vende diariamente, separe no cofrinho o valor da primeira venda do dia e guarde-o em um lugar seguro até poder levá-lo ao banco. Ou estabeleça um percentual mínimo de 10% de sua renda mensal.
 - Controle sua poupança, seu crescimento, veja se está próximo de sua meta. Quanto mais você poupar, melhor.



Dicas de Ouro

1. Para o desenvolvimento de sua atividade e o bem-estar de sua família, é necessário ter presente o conceito de Poupança também como uma maneira de diminuir custos e aumentar a produtividade de seu empreendimento e de sua família.
2. Poupar luz elétrica e água reduz os seus gastos e protege o meio ambiente. Esta é uma medida que pode levar as pessoas tomarem consciência da necessidade de conservar nossos recursos naturais e evitar gastos desnecessários.
3. Revise com cuidado suas necessidades familiares e de seu negócio. Classifique e priorize-as de acordo com a sua importância. Satisfaça as mais importantes e poupe o que sobra de sua renda.
4. Não se deixe dominar pelas emoções. Somente utilize a poupança em casos de extrema necessidade, que possam vir a afetar sua família ou sua atividade.
5. Solicite crédito só para situações estritamente necessárias. Veja com cuidado se pode pagar a parcela. Divida o Valor da Prestação por 30 dias, este é o valor diário que você precisa poupar em um cofrinho para juntar o valor da parcela. Pague todos os seus compromissos pontualmente. Isto gera um bom histórico que produz bons frutos.
6. Pode acontecer um incêndio no seu empreendimento ou na sua residência, um roubo ou qualquer outro sinistro. Quando se tem investimento alto, deve-se comprar, quando for possível, um seguro para proteger tal investimento e um seguro de saúde em uma empresa confiável.
7. Somos seres humanos, temos consciência de que podemos envelhecer e que nossa capacidade de trabalho diminui com os anos. Os empreendedores devem pensar, em assegurar uma velhice tranquila para si mesmo, com qualidade de vida. Aqueles que trabalham com o setor informal pode acessar os benefícios da seguridade social se cadastrando como MicroEmpreendedor Individual (MEI) no site www.portaldoempreendedor.gov.br
8. Eduque adequadamente seus filhos, não somente comprando livros, cadernos, mas também dando exemplo, com a prática de valores éticos (respeito, responsabilidade com suas atitudes) e boas práticas com disciplina financeira. Esteja ao lado deles.



Estabeleça Metas.

Para poupar,
é necessário
disciplina

9. É necessário que você administre seu dinheiro levando em conta que seu objetivo é crescer como pessoa e como empreendedor (a).

10. Uma boa decisão é destinar mensalmente uma parte de seu dinheiro para a poupança e, assim, assegurar investimentos que vão representar maiores lucros.

11. Aplicar o dinheiro em coisas que impedem melhorar sua forma de vida não é um bom negócio. Não é recomendável gastar dinheiro em álcool, jogo, pirataria, coisas ilegais, pois afeta a saúde do seu empreendimento e da família.

12. Liquide as suas dívidas, pois os juros da dívida são maiores que os juros que a poupança remunera seu capital. Lembre-se, a dívida da família não deve exceder 35% de sua renda familiar.

13. Não se endivide no cartão de crédito. Pague a parcela total e não somente a parcela mínima, pois os juros em fevereiro de 2012 chegaram a 238% a.a. Não vale a pena comprar se a dívida não cabe no bolso.

14. Quando sair, não leve muito dinheiro, evite a tentação de gastar! Gaste com cautela.

15. Guarde o valor necessário para três meses de despesas pessoais e familiares sem um fundo de emergência. Ele pode ser utilizado caso você entre em períodos de crise, desemprego na família, tenha doenças imprevistas ou para atender a outras necessidades emergenciais.

16. Abra duas contas de poupança e mantenha os fundos de emergência em uma conta separada da conta de objetivos de curto, médio e longo prazo.

17. Mantenha sua poupança fora do alcance da tentação.

Coisas que não se devem poupar:

Solidariedade

Afeto, respeito

Participação e empoderamento

Estudo, Conhecimento e Criatividade

Microseguros

O microseguro vem tomando espaço em todo o mundo e tornou-se mais fácil de obter igualmente como outros produtos como poupança, crédito, conta corrente para a população que deseja proteger seus bens, sua vida.

Mas o que é o Microseguro?

É a proteção da população mais carente contra perigos específicos em troca de pagamentos regulares de prêmios.

A preocupação com a situação das populações sem acesso ao microseguro é hoje uma tendência mundial pelas consequências sociais, econômicas, ecológicas geradas pela desigualdade e falta de oportunidades.

No Brasil as classes menos favorecidas estão mais frequentemente expostas às doenças, acidentes, mortes e a uma série de danos e perdas relacionadas aos bens e a propriedade em função de suas atividades e do ambiente em que vivem.

A necessidade por microseguros surge a partir de desastres naturais, problemas de saúde, roubo, incêndio, incapacidade do chefe da família trabalhar, pagamento de empréstimos, educação, riscos dos ciclos de vida.

Por isto, os tipos de seguros mais comuns são:

- Seguro de vida (funeral, educação, pensões, cobertura de empréstimos)
- Invalidez (total, parcial, permanente)
- Saúde (hospitalização, atendimento médico, dentista, etc.)
- Propriedade (residência, agricultura, inundações, secas, roubo, incêndio, pecuária, etc.)



Módulo 4:

Como Gerenciar seu Negócio

Este Módulo vai ajudar a você, empreendedor, a fazer o controle das finanças do seu negócio. Com o que vamos apresentar, você poderá identificar rapidamente como está o seu empreendimento em matéria de controle financeiro, melhorar suas deficiências e traçar novos planos para aumentar sua rentabilidade.

Mas o que é Finanças?

É a gestão dos seus bens, do dinheiro que você possui e que seu empreendimento tem (recursos financeiros).

E o que é Rentabilidade?

É a capacidade de produzir renda. É o que buscamos quando trabalhamos e produzimos no dia-a-dia.

Vamos usar o exemplo do Mercadinho do Sr. José Pereira para ajudar a você compreender como ele está controlando os recursos do empreendimento dele. Em seguida vamos lhe pedir que faça o Fluxo de caixa do seu empreendimento, que nada mais é do que o registro de todas as entradas (Receitas) e de todas as saídas de dinheiro (Despesas).

No Módulo 1 “Como Usar Melhor seu Dinheiro” foi mostrado o Fluxo de caixa da família da Carminha e foi feito o planejamento financeiro de sua família. Neste Módulo 4 o objeto de análise é o empreendimento.

A partir do Fluxo de caixa do empreendimento, você poderá refletir sobre a situação financeira do seu negócio e as suas práticas de gestão financeira: como está realizando suas vendas (à vista e a prazo), como está fazendo suas compras (à vista e a prazo), como está conseguindo recursos para pagar suas contas, como as retiradas da família afetam o seu negócio e outras dicas importantes.

Você tem uma ideia de como está a situação financeira do seu empreendimento?

Uma forma de mostrar a você como controlar seu dinheiro é mostrar o exemplo do Mercadinho Novo Mundo do Sr. José Pereira.

Ele não gosta muito de escrever o que faz, mas como sua memória não dá conta de tudo e anda muito preocupado com sua situação financeira, ele começou a anotar em seu Caderno muitos dados importantes sobre suas contas.

Tentamos recuperar os dados do Pereira nos últimos dois meses e vamos ajudá-lo a organizar esses dados para poder analisar a situação financeira do seu empreendimento.

Dados básicos do Empreendimento	
Nome:	Armazém Novo Mundo
Atividade:	Venda de cereais em geral (arroz, feijão, açúcar, milho, farinha), artigos de limpeza pessoal e de casa, pães e biscoitos, vinhos, laticínios.
Proprietário:	Sr. José Pereira, casado e com duas filhas.
Colaboradores no Mercadinho:	Sua esposa Dona Marlene e um cunhado chamado Davi.
Tempo de funcionamento:	4 anos
Situação do Mercadinho:	Faz um ano e meio que as vendas vêm diminuindo. Ele está devendo aos credores que estão aborrecidos. Pereira quer saber se seu negócio vai bem, ou se é apenas uma crise passageira, ou pelo contrário, se vai continuar mal e como pode agir para prevenir que essa situação não continue piorando. Além disso, quer saber por que ele chegou a essa situação.
Dados adicionais:	<p>Sr.Pereira trabalhava numa fábrica e seu salário era de R\$ 400,00 mensais. Porém há 5 anos atrás pediu demissão, para dedicar-se ao negócio próprio, com sua esposa e seu cunhado.</p> <p>O BRB lhe concedeu um empréstimo para capital de giro e ele ainda o está pagando.</p> <p>Vende a prazo somente a pessoas conhecidas que lhe pagam com 30 dias, aproximadamente.</p>

Primeiro Mês

- Ao começar este mês, Sr. Pereira nos informou que tinha uma conta no BRB com saldo de R\$ 50,00 e que em caixa tinha R\$ 100,00.
- No Caderno ele registrou as vendas diárias e também anotou as contas das pessoas a quem ele vende a prazo.
 - Neste mês, está escrito que as vendas foram R\$ 600,00 à vista.
 - Sr. Pereira mandou Davi, seu cunhado, comprar mercadorias num Fornecedor e lhe deu R\$ 400,00 em dinheiro.
 - Ele comprou, diretamente, refrigerantes pelo valor de R\$ 100,00 para vendê-los no Mercadinho, assinou uma fatura e se comprometeu a pagar em 30 dias.
 - Saiu com sua esposa Dona Marlene ao mercado para fazer as compras do mês e gastou R\$ 160,00; assinou um recibo para que este fosse cobrado no Mercadinho, no final do mês.
 - Pagou em dinheiro os gastos fixos da empresa: aluguel R\$ 130,00; salários: R\$ 150,00.

Vamos anotar as entradas, saídas, a as obrigações do Sr. Pereira.

Depois somamos todos os gastos realizados e todas as rendas e vamos comparar os resultados.

Os gastos devem ser iguais ou menores do que as rendas.

Se os gastos estiverem maiores que as rendas, o Orçamento está **Negativo**.

Se os gastos estiverem menores que as rendas, o Orçamento está **Positivo**.

Vamos lá!

Fluxo de Caixa	Primeiro Mês
Saldo Inicial	150,00 (100,00+50,00)
Entradas (Rendimentos)	
Vendas à vista de mercadorias	600,00
Recebimento de Vendas a prazo (ele não recebeu nada)	
Total de entradas (rendimentos)	750,00
Saídas (gastos)	
Compras à vista de mercadorias	400,00

Pagamento de compra a prazo (anotou R\$100,00 para pagar no mês seguinte)	
Gastos familiares	160,00
Salários	150,00
Pagamento de empréstimos	
Aluguel	130,00
Total de saídas do mês	840,00
Saldo ao Final do Mês Entradas - Saídas	Receitas=750,00 - Saídas =840,00 Saldo = -90,00

E agora?

Segundo Mês

Sr. Pereira disse que neste mês, o Caderno que ele usava para registrar suas vendas desapareceu. Entretanto, lembrou que as vendas estavam melhorando e calcula que estas alcançaram em torno de R\$ 860,00 em dinheiro e uns R\$ 200,00 a prazo.

Contou a Dona Marlene que passou todo o mês muito preocupado porque também perdeu a lista das pessoas que lhe deviam, especialmente, o montante dessas dívidas, e o dinheiro não foi suficiente para cobrir os compromissos nem para repor a mercadoria vendida.

Como tem que repor suas mercadorias de qualquer forma, comprou R\$ 380,00 a prazo e depois comprou mais R\$ 200 à vista.

Visitou as pessoas para as quais normalmente vende a prazo com a intenção de recuperar essa informação e também cobrar o que lhe deviam. Depois de muito insistir com um e outro, um de seus clientes que lhe devia muito dinheiro, lhe entregou R\$ 300,00 em dinheiro para diminuir a dívida contraída.

Recebeu um telefonema do BRB que lhe concedeu o crédito, para comunicar-lhe que a parcela do seu empréstimo estava vencida, e para evitar o pagamento de juros de mora, que são muito altos, pagou em dinheiro R\$ 250,00 desta parcela.

Pagou também, os gastos fixos da empresa (aluguel R\$ 130,00; salários: R\$ 150,00).

Sua mulher retirou R\$ 180,00 em mercadorias para usar na sua casa.

Como o período escolar começou este mês, sua mulher tirou do caixa R\$ 200,00 para pagar os gastos da escola de suas filhas, Bia e Ana.

Vamos ver o Fluxo de Caixa do segundo mês do Sr. Pereira:

Fluxo de Caixa	Segundo mês
Saldo Inicial	- 90,00
Entradas (Rendimentos)	
Vendas à vista	860,00
Recebimento de Vendas a prazo (anotou no caderno R\$200,00 para receber no mês seguinte) (recuperou R\$ 300,00 dos clientes em dívida)	300,00
Total de entradas (1.160,00 -90,00)	1.070,00
Saídas (gastos)	
Compras à vista	200,00
Pagamentos de compras a prazo (anotou 380,00 a pagar no mês seguinte) (pagou R\$ 100,00 de compras a prazo do mês anterior)	100,00
Gastos familiares (R\$ 200,00 Escola e R\$ 180,00 alimentação da família)	380,00
Salários	150,00
Pagamento de empréstimos no BRB	250,00
Aluguel	130,00
Total de saídas do mês	1.210,00
Saldo ao final do mês Entradas - Saídas	Receitas=1.170,00 - Saídas =1.210,00 Saldo = - 140,00

Agora, com a recuperação das informações e tendo anotado todas as entradas e saídas que ocorreram nos últimos dois meses, vamos ajudar Sr. Pereira a fechar seu Fluxo de caixa, conferindo se ele registrou corretamente todas as movimentações financeiras, principalmente aquelas que aconteceram em um mês e que influenciaram no caixa dos meses seguintes, por exemplo:

a) Compras a Prazo: é o mesmo que comprar a Crédito de fornecedores. É quando o microempresário compra mercadorias hoje e consegue um prazo para pagar (30 ou 60 dias). No primeiro mês ele comprou refrigerantes no valor de R\$100,00 para pagar em 30 dias e anotou a parte na sua folha de contas a pagar. Depois ele registrou no Fluxo de Caixa esse valor no segundo mês no item “Pagamento de Contas a Prazo” quando pagou essa conta;

b) Vendas a Prazo: são aquelas vendas que o microempresário realiza hoje, mas não recebe o dinheiro imediatamente senão, em um prazo determinado. No caso do Mercadinho do Pereira dá prazo de 30 dias, então o dinheiro só entra no mês seguinte. Por isso ele primeiro anotou a venda a prazo no valor de R\$ 200,00 que ele fez no segundo mês, mas só deve registrá-la no Fluxo de Caixa no terceiro mês na rubrica “Recebimento de Vendas a Prazo”, e se ele realmente receber esse dinheiro.

c) Empréstimos: quando o microempresário toma dinheiro emprestado de alguém ou de alguma instituição financeira. Todo empréstimo quando precisa ser pago depois do mês seguinte, ou seja, com prazo maior de 30 dias, deve ser registrado primeiro como entrada no mês em que o dinheiro do empréstimo entrou. Entretanto, o microempresário deve anotar em folha à parte os vencimentos de todas as parcelas a pagar (já com os juros), as quais somente deverão ser registrados no fluxo de caixa do mês (no item Saídas) em que as prestações forem efetivamente pagas.



Dicas de Ouro

O microempresário deve registrar todas as entradas e saídas de dinheiro. Isso é mais fácil de anotar quando as compras e as vendas ocorrem à vista.

Como todo empreendedor compra mercadoria a prazo junto aos fornecedores, ele deve anotar no Caderno, em folha à parte, suas contas a pagar no futuro, as quais, quando forem pagas, devem ser registradas na rubrica “Pagamento de Compras a Prazo”.

O mesmo deve ser feito quando o microempresário toma dinheiro emprestado com alguém ou em um banco ou um instituição de microcrédito. O montante do crédito recebido deve ser registrado como Entrada na rubrica “Outra entradas” e anotadas à parte, os vencimentos e parcelas das prestações a pagar. Estas deverão ser registradas no fluxo de caixa (Saídas) somente nos respectivos meses em que forem efetivamente pagas junto com os juros, na rubrica “Pagamento de Empréstimos”.

Como todo Empreendedor vende a prazo, ele deve anotar em folha à parte todas as vendas realizadas e os respectivos prazos previstos para recebimento. Assim além de facilitar a cobrança junto aos clientes, ele somente deve registrar a entrada do dinheiro das vendas a prazo nos respectivos meses do seu recebimento, na rubrica “Recebimento de Vendas a Prazo”.

Assim, para saber como está a situação financeira do Sr Pereira, tivemos que construir o Fluxo de caixa dele e recuperar as informações das contas a pagar e das contas a receber, além do valor que ele ainda deve ao BRB (saldo devedor).

Vamos tentar responder a essas perguntas:

Como está a situação financeira do Mercadinho Novo Mundo?

Analisando seu Fluxo de Caixa, percebe-se que todos os meses ele teve prejuízo e essa perda vem aumentando, mês a mês (- R\$ 90,00 e - R\$ 140), o que indica que a situação é preocupante. Além disso, ele tem R\$ 200,00 para receber de clientes no próximo mês, mas tem R\$ 380,00 a pagar de compras anteriores feitas à prazo e mais 2 prestações de R\$ 250,00 a pagar ao BRB. O Sr. Pereira deve parar para refletir e discutir essa situação com sua família.

Quais são as principais causas, pelas quais o negócio se encontra em dificuldades?

- Podemos ajudar o Sr. Pereira apontando as possíveis causas;
- Ele perdeu suas anotações dos clientes que estavam devendo a ele e não fazia as devidas cobranças;
- Ele vendia a prazo sem levar em conta a necessidade de dinheiro no presente para cobrir seus gastos imediatos;
 - Ele não anotava suas obrigações a pagar e quando as contas venciam, ele não tinha disponibilidade de dinheiro para pagá-las (liquidez);
 - Ele não planejava as vendas e não tinha estratégia para manter um mínimo de receitas futuras para atender suas obrigações (semanal, mensal);
 - Ele não previu com antecedência seus gastos, tanto do negócio quanto da família, pois gastava a medida que tinha necessidade;
 - Existem saídas de dinheiro para outros gastos, das quais Pereira nem tomava conhecimento.

O que deve fazer o Sr. Pereira para melhorar a situação do seu negócio e evitar que ele quebre?

- Fixar metas (quantidades) de vendas para os próximos meses e fazer todo o possível para cumpri-las;
- Melhorar as vendas. Para isto, deve fazer ofertas, descontos, prêmios, os quais lhe permitam atrair mais clientes. Deve também rever sua maneira de fixar seus preços, olhando para os preços dos concorrentes e para a demanda no mercado e não apenas colocando um percentual sobre o valor das compras.
 - Revisar a sua política de vendas a prazo. Exigir dos clientes que paguem no prazo previamente estabelecido, para poder dispor desse dinheiro na empresa. Cobrar com sabedoria. Não venda a prazos muito longos.
 - Revisar os gastos, especialmente os da família, definindo prioridades junto com sua família e fazendo uma previsão.
 - Constituir um fundo de emergência (quantia na poupança) para poder enfrentar as variações das vendas e outras incertezas.
 - O ideal é que ele faça um orçamento para os próximos 6 meses.

O importante não é, somente, registrar todas as entradas e todas as saídas de dinheiro.

É indispensável analisar o porquê de cada uma das transações que se realizam numa empresa, para conhecer como vai a sua situação financeira e, assim, tomar as decisões mais acertadas.

Imagine os problemas que existem nas empresas por falta de um bom controle do dinheiro.

Pense no seu empreendimento, nas suas deficiências de controle financeiro e estabeleça ações de imediato para melhorar cada uma das falhas.

Comece agora, do seu jeito, do jeito que você conseguiu aprender!

Para refletir e aprender

Glossário (dicionário de palavras)

Estratégia: Arte de aplicar bem os recursos de que se dispõe ou de explorar as condições favoráveis de que porventura se desfrute, visando ao alcance de determinados objetivos.

Fatura: relação de mercadorias, com os respectivos preços, vendidas a uma pessoa ou empresa.

Liquidez: o que é facilmente negociável e possível de converter em dinheiro vivo, como bens, títulos e ações.

Transações: ato por meio do qual se trocam ou transferem valores

Promissor: Bem-sucedido

Ativo: conjunto de bens, valores, créditos, direitos e assemelhados que forma o patrimônio de uma pessoa, singular ou coletiva, num determinado momento.

Patrimônio: são os bens, direitos e obrigações que uma empresa ou uma pessoa possui.

Bibliografia:

CENTRO ACCIÓN MICROEMPRESARIAL, ¿Cuáles son las características del aprendizaje de los empresarios de la microempresa y cómo enseñar nuevos puntos de vista?, Santa Fe de Bogotá, Centro Acción Microempresarial. 1996. Módulos a Função do Dinheiro, Endividamento, Poupança.

Cartilha DICAS ECONÔMICAS- DINHEIRO: Sabendo Usar não Vai Faltar, Conselho Regional de Economia do Ceará (CORECON-CE). 2011. Fortaleza

FONDESIP - Estudios sobre pautas de comportamiento en relación al Ahorro de la población boliviana de bajos ingresos. Bolívia, 2004. Estudos de pautas de comportamentos em relação a poupança da população boliviana de baixa renda. Bolívia, 2004.

Poupar, Você Consegue. Financial EducationFromPovertytoProsperity, MicrofinanceOpportunities. 2011.

Produtos e Serviços BRB

Abra sua conta no BRB e desfrute de todas as vantagens de ser cliente do Banco que mais investe na sua cidade!

Para abrir sua conta-única no BRB é muito simples, basta comparecer a qualquer uma das agências do BRB, munido dos seguintes documentos (originais e cópias):

1. Abertura de Conta – Pessoa Física

a) Documento de identificação com foto:

Carteira de identidade - CI;

Carteira de Habilitação - CNH;

Carteira de Trabalho e Previdência Social - CTPS;

b) CPF em situação regular na Receita Federal do Brasil;

c) Comprovante de residência - Contas de Água, Luz ou Telefone fixo e IPTU (necessariamente em nome do titular da conta-corrente);

d) Comprovante de renda;

Caso o proponente não tenha nenhum comprovante de residência em seu nome, deverá apresentar um Contrato de Aluguel ou Declaração do dono do imóvel verificando que a pessoa mora no local, com reconhecimento de firma juntamente com o comprovante de residência em nome do dono do imóvel.

2. Abertura de Conta – Pessoa Jurídica

Firma Individual

a) Registro de firma individual com o número do arquivamento na Junta Comercial;

b) CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica;

c) Carteira de identidade, CPF e comprovante de residência mais atual do titular e/ou responsáveis.

Microempreendedor individual – MEI

a) Certificado da condição de microempreendedor Individual;

b) Carteira de identidade, CPF e comprovante de residência atualizado do titular e/ou responsáveis.

Sociedade por cotas de responsabilidade limitada

- a) Contrato social e demais alterações contratuais com o devido número de arquivamento na Junta Comercial;
- b) CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica;
- c) Carteira de identidade, CPF e comprovante de residência mais atual dos responsáveis.

Associações, clubes, sindicatos, cooperativas, igrejas, ONGs, entidades sem fins lucrativos e religiosas;

- a) Estatuto social atualizado (registrado em cartório de títulos e documentos);
- b) Ata da Assembleia de eleição e termo de posse dos atuais administradores, também registrados em cartórios de títulos e documentos;
- c) CNPJ - Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica;
- d) Carteira de Identidade, CPF e Comprovante de Residência mais atual dos responsáveis.

Conta Única BRB

Com a Conta Única BRB, você tem conta-corrente, conta-salário e poupança integrada juntas em um mesmo número. E, se precisar, pode optar pelo resgate automático da poupança integrada.

Confira algumas vantagens:

- Conta-corrente, conta-salário e poupança integrada, tudo isso em um único número, com um só cartão e uma só senha;
- Resgate automático da poupança integrada para cobertura de excesso de limite;
- Isenção de tarifas para transferências entre conta-corrente e poupança integrada de mesmo número;
- Facilidade na realização de consultas de extrato, saques, depósitos e transferências;
- Acesso a mais de 45 mil Terminais da Rede Compartilhada com o Banco24Horas e Banco do Brasil¹, em todo o território nacional, para saques e extratos.

Conta Única BRB. Todas as vantagens de ser cliente BRB, com muito mais praticidade.

¹ Somente os terminais de autoatendimento externos às agências do Banco do Brasil

Conta Poupança BRB

- Destina-se aos clientes que visam garantir o futuro ou a realizar um sonho com um investimento seguro e de pouco risco;
- Não há limite mínimo para o depósito inicial;
- Rentabilidade mensal de 0,5 % somado à taxa referencial - TR;
- Cartão magnético para saque e compras na função débito;
- Isenção de Imposto de Renda;
- Movimentação financeira pelo Banknet (saldos, extratos, transferências);
- Movimentação financeira pelo BRB Telebanco (61- 3322.1515 (DF), 4002-6161 (Rio de Janeiro e Goiânia) ou 0800.613030 (Demais localidades);
- Mais de 100 pontos de atendimento espalhados por todo o DF e Centro-Oeste, além das lojas do BRB Conveniência;
- Utilização gratuita, fora do DF, da rede conveniada Banco24Horas, para saldos, extratos e saques;
- Garantia do Governo Federal: Fundo Garantidor de Crédito - FGC².

BRB Banknet

O BRB Banknet é o seu banco na internet. Por meio dele, você pode utilizar os serviços do banco fora do horário de atendimento bancário, de qualquer lugar onde haja acesso à internet.

Para garantir a sua tranquilidade nas transações realizadas por meio do BRB Banknet, o BRB utiliza o “token”, dispositivo de segurança enviado instantaneamente para o seu e-mail ou para o celular que você cadastrou, assim, você tem mais segurança ao realizar suas transações bancárias.

Vantagens do BRB Banknet:

- O Banco à distancia de um clique;
- Possibilidade de realização de operações bancárias;
- Acesso 24 horas por dia, 7 dias por semana;

² O Governo Federal garante os saldos das contas de poupança por meio do Fundo Garantidor de Crédito - FGC.

- Acesso gratuito;
- Consultas de saldos e extratos;
- Comodidade de acessar e consultar de qualquer lugar com acesso à internet;
- Pagamento, agendamento, cancelamento de débitos de contas;
- Transferências entre contas-corrente do mesmo banco e interbancárias;
- Investimentos - extrato e consulta;

Correspondentes Não Bancários

Os Correspondentes do BRB, amplamente conhecidos como Conveniência BRB, são prestadores de serviços contratados pelo Banco para o recebimento de contas, saques e depósitos.

A Rede Conveniência BRB está presente em todas as regiões administrativas do Distrito Federal, entorno e principais cidades de Goiás. Até o final de 2014, a Rede atenderá todo o Centro-Oeste, com maior comodidade e em horário diferenciado.

Cartão de Débito

Com o cartão de débito BRB, você realiza suas compras de forma rápida e segura, sejam nacionais ou internacionais, e ainda participa de várias promoções ao longo do ano. Além disso, você pode realizar saques nos terminais de autoatendimento do Banco, e em todas as redes conveniadas (Rede Cirrus, Rede Plus, Lojas de Conveniência BRB, RVA e Banco24Horas).

Kit Tarifas

São pacotes de produtos e serviços variados para quem quer economizar. Com eles, você utiliza mais serviços e paga menos tarifas.

Seguros

BRB Vida Premiado Plus - Com o BRB Vida Premiado Plus, você garante um futuro melhor para quem você ama e ainda concorre a prêmios mensais no valor de R\$ 30.000,00 para aproveitar tudo o que a vida tem de melhor, pois é um seguro flexível.

BRB Auto Proteção - Seguro de Responsabilidade Civil para veículos de até 20 anos de uso e pagamento em até 6 vezes sem juros.

BRB Residência Premiado - Protege o seu patrimônio e garante indenização até o limite do capital contratado. Além disso, você concorre a sorteio mensal no valor de R\$ 30.000,00* pela Loteria e pagamento em até 6 vezes sem juros.

Capitalização

BRB Cap Class - Com o título de Capitalização BRB CAP Class, você economiza todo mês e concorre a vários prêmios, pela Loteria Federal, de até R\$ 1.000.000,00.

BRB Cap Podium - Se você gosta de esportes e está na expectativa para as Olimpíadas de 2016, contrate já o BRB CAP Podium. Com ele, você faz uma poupança programada e, no final de vigência do plano, você resgata tudo o que acumulou. Você pode acumular mais de R\$ 24.000,00 e se planejar financeiramente para acompanhar a competição de perto.

Contrato Único

Ao assinar o Contrato Único, você conta com toda a comodidade, agilidade e segurança na aquisição de produtos e serviços oferecidos pelo BRB. Tem acesso rápido a crédito nos terminais de autoatendimento, solicita a implantação e o aumento de limite de cheque especial³ de forma rápida e sem burocracia.

3 Sujeito à análise de crédito

BRB Telebanco

O BRB Telebanco conta com uma equipe especializada para lhe oferecer comodidade, rapidez e segurança na realização de transações bancárias. Esse canal está disponível todos os dias da semana, das 6h às 00h, inclusive nos feriados.

Crédito

Para você que já participou das quatro fases do Próspera e não apresentou inadimplência, o BRB disponibilizará uma linha de crédito especial!

A linha de crédito terá prazo de 6 a 12 meses sem carência, com juros de 1,50% a 1,75%, respectivamente.

Para os clientes que não apresentaram inadimplência no programa, o GDF encaminhará carta de apresentação endereçada ao BRB - Banco de Brasília, que fará o contato com os indicados encaminhando-os ao Ponto de Atendimento mais próximo do seu empreendimento.

Material diagramado e ilustrado pela equipe da Superintendência de Marketing do Banco de Brasília - BRB.



Secretaria
de Trabalho



GDF
Juntos por um novo DF

