



# PRODUTOR RURAL

**Plantando educação financeira  
e colhendo lucro.**



©2024. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio de Janeiro – Sebrae/RJ.  
Avenida Marechal Câmara, 171, Centro, Rio de Janeiro /RJ.

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

**PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL**

Robson Carneiro

**DIRETOR-SUPERINTENDENTE**

Antonio Alvarenga Neto

**DIRETOR DE DESENVOLVIMENTO**

Sergio Malta

**DIRETOR DE PRODUTO E ATENDIMENTO**

Júlio Cezar Rezende de Freitas

**GERÊNCIA DE INOVAÇÃO E SOLUÇÕES**

Raquel Abrantes de Figueiredo Silva – Gerente

**COORDENAÇÃO DE CAPITALIZAÇÃO E SERVIÇOS FINANCEIROS**

Marcos Antonio de Souza Mendes – Coordenador

Maria Cláudia Salles Vianna – Analista

**GERÊNCIA DE EDUCAÇÃO**

Antônio Carlos Kronemberger – Gerente

**COORDENAÇÃO DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA**

Amanda Alexandre Borges Fernandes – Coordenadora

Renata Mauricio Macedo Cabral – Analista

Milton Ferreira Dias Júnior – Design Gráfico

**CONSULTORIA**

Rosana Santos – Conteudista

Faros Educacional – Revisão gramatical e ortográfica

**TEXTO ORIGINAL**

Sebrae/BA

Bibliotecário catalogador – Leandro Pacheco de Melo – CRB 7ª 5471

S237 Santos, Rosana.

Produtor rural: plantando educação financeira e colhendo lucro / Rosana Santos. – Rio de Janeiro: Sebrae/RJ, 2024.  
31 p.

ISBN 978-65-5818-537-6

1. Educação financeira. 2. Produtor rural. 3. Gestão financeira I. Sebrae/RJ.  
II. Título

CDD 332.02  
CDU 631.162

## SUMÁRIO

|  |    |
|--|----|
| INTRODUÇÃO .....   | 4  |
| 1 - ELABORANDO O ORÇAMENTO.....  | 5  |
| 2 - PARA CRESCER, É PRECISO ESTABELECEER METAS E PLANEJAR.....           | 9  |
| 3 - PLANEJANDO AS FINANÇAS DA FAMÍLIA E DA PROPRIEDADE RURAL.....        | 10 |
| 4 - CONTROLANDO AS COMPRAS E VENDAS NA PROPRIEDADE RURAL.....            | 17 |
| 5 - NEGOCIAÇÃO .....   | 22 |
| 6 - CRÉDITO PARA A FAMÍLIA E PARA A PROPRIEDADE RURAL .....              | 23 |
| 7 - INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS QUE APOIAM OS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS..... | 26 |
| 8 - SERVIÇOS FINANCEIROS OFERECIDOS PELOS BANCOS.....                    | 28 |
| 9 - BIBLIOGRAFIA .....   | 30 |

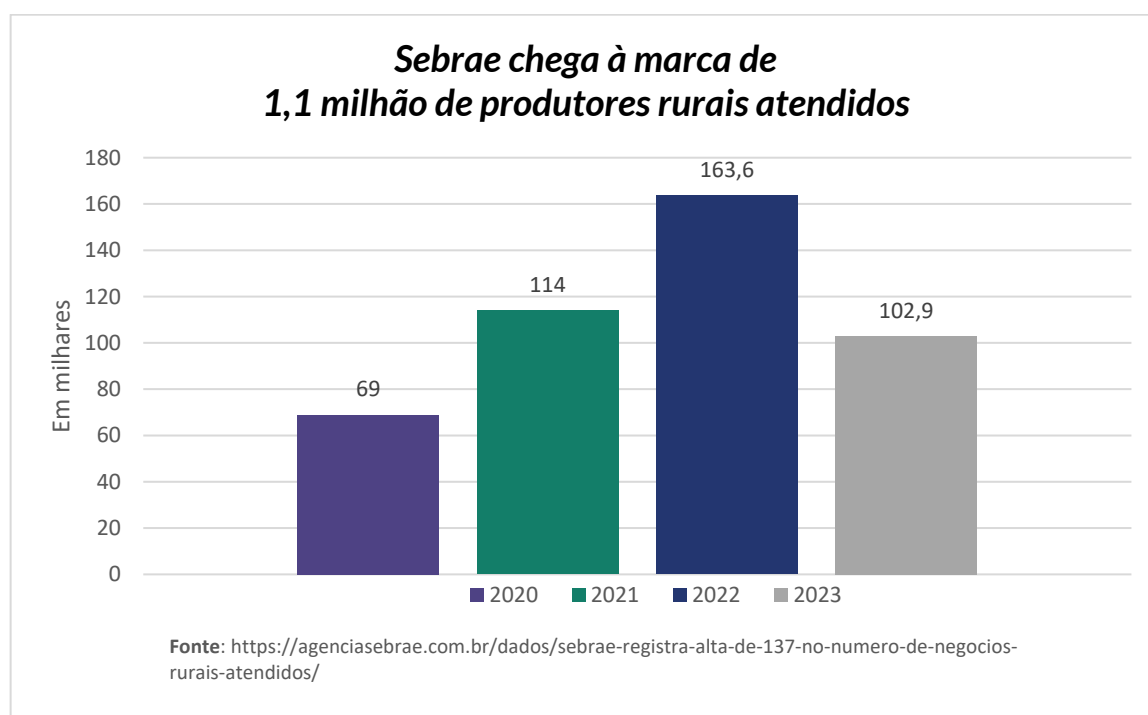
# INTRODUÇÃO

Analisar a realidade financeira pessoal e do empreendimento rural é um momento que exige serenidade, mudança de hábito, reflexão, tomada de decisões e, muitas vezes, necessidade de ajustes. E para que as decisões sejam corretas, é necessário adquirir um conjunto de conhecimentos que ajudará a empregar o dinheiro de forma planejada, a fim de conduzir a vida da melhor forma possível.

Essas ações fazem parte da **educação financeira**, que também consiste em desenvolver capacidades de fazer julgamentos bem informados e tomar decisões certas sobre o uso e o gerenciamento do próprio dinheiro e do empreendimento rural. E mais que isso: é importante destacar que ela não está focada na perseguição da riqueza. O maior objetivo é fazer com que seu dinheiro renda mais, além de te ajudar a gerenciar suas finanças de maneira mais eficaz e responsável.

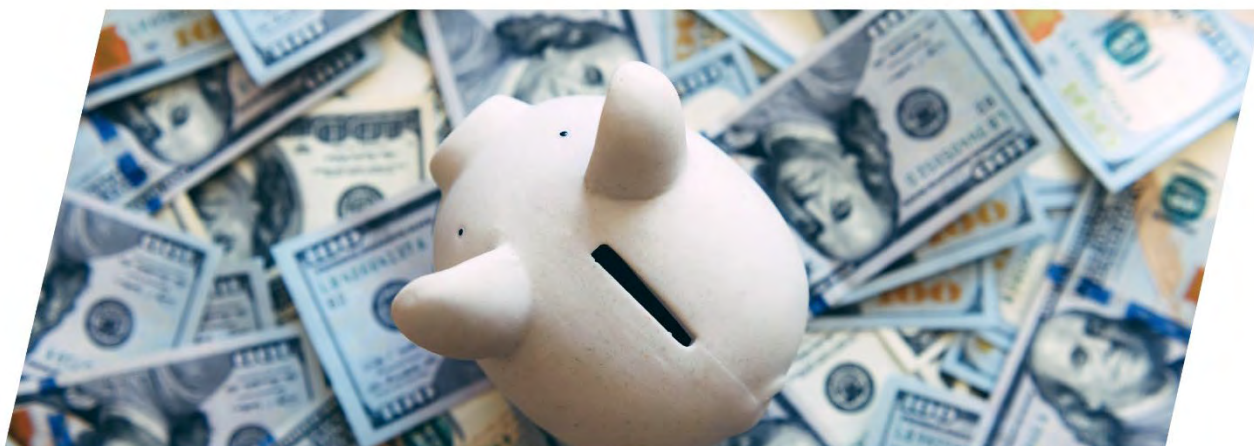
Isso tudo inclui aprender habilidades como criar um orçamento, economizar, investir, evitar dívidas desnecessárias, entender os diferentes tipos de produtos financeiros e tomar decisões financeiras informadas. Logo, a educação financeira está diretamente ligada ao bem-estar do indivíduo.

Portanto, apresentamos esta cartilha a você, produtor rural, com o intuito de enfatizar aspectos importantes a serem trabalhados para o alcance do sucesso na sua vida financeira e da sua empresa. Lembre-se: o que você terá no futuro não dependerá do quanto você ganha, mas da forma como você utiliza o seu dinheiro. Boa leitura!



# 1 - ELABORANDO O ORÇAMENTO

O empreendimento e a família apresentam diferentes necessidades de consumo



Para começar a aproveitar as preciosas dicas desta cartilha, vamos entender primeiro o que é **orçamento**. Ele se refere a uma estimativa financeira de receitas e despesas para um determinado período de tempo. É uma ferramenta crucial para planejamento e controle financeiro, tanto para indivíduos quanto para organizações – incluindo empresas, governos e instituições sem fins lucrativos. Na prática, um orçamento detalha quanto dinheiro é esperado ser recebido e quanto dinheiro será gasto durante esse período.

Elaborar o orçamento é o primeiro aspecto para uma boa educação financeira. Por isso, é necessário que o produtor rural entenda a importância de separar as finanças da família e da sua propriedade rural. Elas devem ser tratadas de forma independente, identificando as necessidades reais de cada uma, pois são bem diferentes uma da outra.

Ao fazer os controles dos orçamentos, é possível dizer para onde o dinheiro está indo. A partir disso, o próximo passo é identificar os gastos desnecessários e avaliar a situação financeira, traçando metas e planejando ações para sanear problemas existentes ou expandir seus ganhos. Para isso, vamos seguir um caminho bem simples.

Em resumo, vamos começar o orçamento por uma planilha de receitas; em seguida relacionar as despesas; e, por último, separá-las pelas diversas categorias. Fácil, não é? Então, mãos à obra! Está na hora de separar os orçamentos.



## Identificando receitas e despesas da família

O primeiro passo é identificar de onde vêm os recursos e os gastos que compõem a renda familiar e seus gastos e incluir todas as pessoas envolvidas. O modelo abaixo servirá como um guia para você identificar quais desses itens fazem parte das entradas e das saídas que compõem as finanças da família.

### Planilha do controle da renda da família:

| RENDA DA FAMÍLIA – ENTRADA DE DINHEIRO     | R\$             |
|--|-----------------|
| Salário de Maria                           | 900,00          |
| Salário de José                            | 900,00          |
| Retirada da propriedade rural (pró-labore) | 1.200,00        |
| Outras receitas                            | -               |
| <b>SOMA DAS ENTRADAS (renda)</b>           | <b>3.000,00</b> |

### Planilha do controle das despesas da família:

| DESPESAS – SAÍDA DE DINHEIRO   | R\$             |
|--|-----------------|
| <b>MORADIA</b> (aluguel, água, energia, gás, telefone, IPTU, internet etc.)  | 300,00          |
| <b>TRANSPORTE</b> (ônibus, combustível, estacionamento, seguro de carro, IPVA, oficina etc.)                                 | 150,00          |
| <b>ALIMENTAÇÃO</b> (mercado, feira, padaria, lanche, açougue, almoços fora de casa etc.)                                     | 1.000,00        |
| <b>VESTUÁRIO</b> (roupas pessoais, calçados, roupa de cama e banho etc.)   | 100,00          |
| <b>SAÚDE</b> (farmácia, exames, consulta médica, dentista, plano de saúde etc.)  | 150,00          |
| <b>EDUCAÇÃO</b> (livros, material escolar, mensalidade de escola e faculdade, transporte escolar, lanche etc.)               | 100,00          |
| <b>CUIDADOS PESSOAIS</b> (tratamento de cabelo, academia, produtos de trato pessoal etc.)                                    | 50,00           |
| <b>LAZER</b> (cinema, viagens, shows etc.)   | -               |
| <b>DESPESAS FINANCEIRAS</b> (juros de empréstimo, anuidade de cartão, multa por atraso de pagamento, tarifas bancárias etc.) | 30,00           |
| <b>SOMA DAS SAÍDAS DE DINHEIRO</b>   | <b>1.880,00</b> |

**Resultado Mês = Entrada - Saídas = R\$3000 - R\$1880**

**Não existe uma planilha padrão.**  
**Cada família tem receitas e despesas específicas. Portanto, faça adaptações.**  
**O importante é começar e saber como você ganha e gasta o seu dinheiro.**

## Identificando a receita e custos da propriedade rural

Agora que você já entendeu a necessidade de separar os recebimentos e gastos da família em relação à propriedade rural, vamos trabalhar alguns conceitos para que, ao fazer o orçamento da sua propriedade rural, ele seja o mais fiel possível. Vamos começar definindo alguns conceitos.

| Tabela de conceitos        |   |
|----------------------------|---|
| Conceito                   | O que significa   |
| <b>Receita</b>             | É a quantia de renda gerada pela venda dos produtos ou serviços produzidos na propriedade   |
| <b>Custo total (CT)</b>    | É o somatório dos custos fixos + variáveis  |
| <b>Custo fixo (CF)</b>     | São aqueles gastos que ocorrem mesmo que a atividade não esteja produzindo. Ou seja, não têm relação com a quantidade produzida ou vendida. Exemplo: água, energia, aluguel, salários, manutenção e limpeza   |
| <b>Custo variável (CV)</b> | São aqueles gastos que só ocorrem quando há produção e venda dos produtos ou serviços na sua propriedade. Ou seja, têm relação direta com a quantidade produzida e vendida. Exemplo: insumos, matéria-prima, animais, frete, embalagens e outros, que dependem do tipo da propriedade |

Agora que você entendeu os conceitos, vamos à elaboração das planilhas. Os exemplos abordados até o momento em relação ao orçamento familiar e da propriedade rural servirão como guia para que você possa adaptá-los à sua realidade.

Fique atento: o orçamento na propriedade rural deve ser flexível e passível de revisão periódica, de modo que permita corrigir as distorções em tempo hábil relativo às variáveis externas do clima, da política e da economia.

## Planilha dos custos fixos (CF)

| Custos fixos para uma propriedade de 5 hectares (CF) |                 |                  |
|--|-----------------|------------------|
| Item   | Total mensal    | Total anual      |
| Energia  | 150,00          | 1.800,00         |
| Telefone   | 50,00           | 600,00           |
| Manutenção e conservação                             | 150,00          | 1.800,00         |
| Pró-labore   | 1.200,00        | 14.400,00        |
| Outras despesas administrativas                      | 120,00          | 1.440,00         |
| Salários familiares                                  | 1.500,00        | 18.000,00        |
| <b>Total custos fixos</b>                            | <b>3.170,00</b> | <b>38.040,00</b> |

**Custo mensal por hectare:** R\$ 3.170,00 / 5 = R\$ 634,00

**Planilha dos custos variáveis (CV) da plantação de 1 hectare com rendimento de 100 sacas de milho.**

| Item  | Unidade | Quantidade | Preço unitário | Preço total     |
|---|---------|------------|----------------|-----------------|
| Sementes  | Kg      | 12         | 19,00          | 228,00          |
| Fertilizante  | Kg      | 10         | 46,90          | 469,00          |
| Defensivos  | Kg      | 10         | 17,65          | 176,50          |
| Operação das máquinas   | Unid.   | 1          | 73,99          | 73,99           |
| Assistência técnica e beneficiamento                                  | Unid.   | 1          | 137,85         | 137,85          |
| Funrural  | Unid.   | 1          | 15,92          | 15,92           |
| Depreciação   | Unid.   | 1          | 55,15          | 55,15           |
| Custo da terra  | Unid.   | 1          | 85,07          | 85,07           |
| Mão de obra   | Diária  | 3          | 46,00          | 138,00          |
| <b>TOTAL DOS CUSTOS VARIÁVEIS POR HECTARE PARA 100 SACAS DE MILHO</b> |         |            |                | <b>1.379,48</b> |



### Modelo de planilha dos custos totais (CT)

| Custos totais por hectare para produzir 100 sacas (CV) |              |                |
|--|--------------|----------------|
| Custo  | Total mensal | Custo por saca |
| Custos fixos (CF)                                      | 634,00       | 6,34           |
| Custos variáveis (CV)                                  | 1.379,48     | 13,79          |
| Custo total (CT)                                       | 2.013,48     | 20,13          |

- 1- A mão de obra familiar deve ser computada nos custos da propriedade como salário para não haver distorções na hora de apurar o valor da receita;
- 2- Quando há mais de uma atividade produtiva, os custos fixos devem ser rateados;
- 3- Quando há mais de uma atividade produtiva, os custos variáveis e a receita devem ser computados separadamente, para saber qual delas está oferecendo um retorno financeiro maior;
- 4- Não deixe de estabelecer o seu pró-labore ("salário" do proprietário). Isso é muito importante, pois esse valor é um custo fixo da propriedade rural e ingressa como renda no orçamento da família.

## 2 - PARA CRESCER, É PRECISO ESTABELECEER METAS E PLANEJAR

Após elaborar o orçamento da família e da propriedade rural, é preciso estabelecer metas e planejar o futuro. Com isso, você saberá exatamente as decisões a serem tomadas para aplicar os recursos existentes ou verificar a necessidade de buscá-los para crescer.

A realização das metas estabelecidas que trarão sucesso à sua propriedade e à sua família dependerá de duas ferramentas essenciais: **o orçamento** – abordado no capítulo anterior – e **o planejamento**.

Não podemos confundir metas com desejo, viu? Isso pode trazer dificuldades para o seu alcance. Portanto, para que você fique seguro de que está indo no caminho certo, observe, abaixo, as características essenciais de uma meta.

Para estabelecer suas metas, o equilíbrio é o melhor caminho.  
Lembre-se de que a função do dinheiro e da boa educação financeira  
é tornar a vida mais fácil. Não compensa traçar uma meta a ser atingida  
na propriedade rural que comprometa o bem-estar familiar.

## 3 - PLANEJANDO AS FINANÇAS DA FAMÍLIA E DA PROPRIEDADE RURAL

Imagine o **planejamento financeiro** como uma bússola. É ele que direciona o caminho correto para onde você deve direcionar o seu dinheiro. Além disso, através dele, é possível enxergar os gastos, otimizar o uso do dinheiro de forma racional, construir um futuro estabelecido com base na realidade, estruturar os passos ao alcance das metas e reavaliar todos os componentes a que o planejamento se propõe.

Sabendo disso, é hora de planejar as finanças da família e da propriedade rural.

### Hora de planejar as finanças da família

Muitas pessoas acreditam que planejar as finanças é procurar gastar menos do que se ganha. O planejamento financeiro é mais que isso. É um processo de gerir a renda familiar de forma a proporcionar bem-estar e segurança para todos.

Com o planejamento financeiro, você poderá poupar, investir na educação dos filhos ou, se tem alguma dívida, aproveitar para negociar e regularizar a situação. Com isso, alguns aspectos devem ser levados em conta na hora de fazer o planejamento financeiro familiar. Confira.

### ***1 - Fique alerta com as pequenas despesas não computadas no planejamento.***

Imagine retirar do seu orçamento, todos os dias, um valor de apenas R\$ 2,50 para comprar algo desnecessário, como um refrigerante. No final de 30 dias, você terá gastado R\$ 75,00 e, no final de um ano, R\$ 900,00. Com esse dinheiro, você poderia realizar algum sonho de consumo – como comprar uma máquina de lavar, que proporcionará mais conforto à família, ganhando tempo e qualidade de vida.

### ***2 - Faça uma reserva de emergência***

Alguns gastos surgem nas nossas vidas sem previsão. Por isso, é importante ter uma poupança para esses eventos, evitando pegar dinheiro emprestado a juros altos ou ter que se desfazer de algum patrimônio.

### ***3 - Avalie a necessidade de consumo***

Antes de comprar qualquer coisa, pare, pense e planeje. Pergunte-se antes de adquirir o bem: este item é de fato importante? A maioria das compras sem planejamento acaba gerando gastos desnecessários e pode acarretar dívidas.

### ***4 - Evite desperdícios***

O desperdício financeiro é como uma torneira pingando sem parar. Se não tomarmos as devidas providências para consertá-la ao final do mês, a conta a pagar será alta. Na vida financeira também é assim!

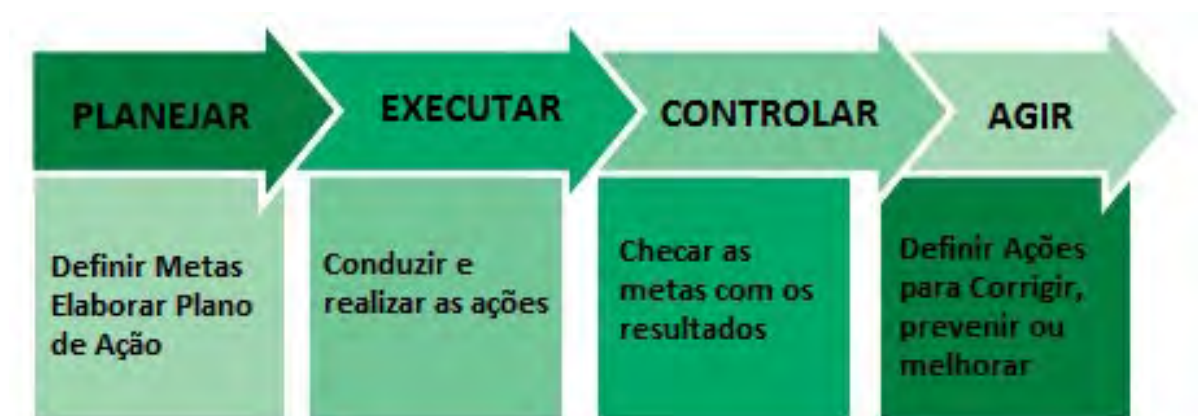
Imagine que, diariamente, você esqueça as luzes acesas e a TV ligada ao sair de casa. Que, diariamente sobre algum alimento que vai para o lixo e, também, que você fala além do necessário ao telefone. Imaginou? Esses pequenos desperdícios no final de cada ano poderão ser convertidos em poupança para a família! Pense nisso.

### ***5 - Analise a melhor forma de realizar as compras***

É importante, na hora das compras, a verificação da forma mais vantajosa de pagamento –cartão de crédito, crediário ou à vista. Verifique qual o desconto oferecido à vista e se este dinheiro não fará falta no seu orçamento. Analise, também, se a renda da família comporta as prestações do parcelamento no cartão ou crediário, pois, caso haja atraso, os juros cobrados serão altos.

## Hora de planejar as finanças da propriedade rural

O planejamento permite ao empresário rural um resultado antecipado de cada atividade, tanto no plano empresarial como operacional, proporcionando segurança ao decidir quando e como investir. Além disso, ele força o produtor a pensar no futuro de seus negócios, antecipando os problemas antes que eles aconteçam.



Após entender mais sobre metas e planejamento, é hora de elaborar o **plano de ação** da propriedade para alcançar os resultados esperados. É ele quem define quais ações e estratégias devem ser tomadas após uma minuciosa coleta de dados.

### Como elaborar um plano de ação

Meta (plano): plantar 1 hectare com milho híbrido para colher 100 sacas.

Prazo: setembro/X1.



| O QUE FAZER?                                       | POR QUE FAZER?  | QUEM VAI FAZER? | QUANDO?                              | COMO?  | QUANTO VAI CUSTAR?    |
|--|---|-----------------|--------------------------------------|--|-----------------------|
| (Objetivo)   | (Razão de ser)  | (Responsável)   | (Prazo)                              | (Meios e métodos)  | (Valores necessários) |
| <b>Seleção do local para plantio</b>               | Reduzir riscos com a escolha do terreno                       | João            | Setembro/X1                          | Escolher terreno plano, que melhor favorece o plantio                                  | Sem custo             |
| <b>Avaliação do terreno</b>                        | Verificar as condições de plantio                             | Técnico Marcos  | Setembro/X1                          | Contato com a Embrapa  | 1.000,00              |
| <b>Preparação do terreno</b>                       | Retirar resíduos, visando favorecer o crescimento das plantas | João            | Setembro/X1                          | Contratar mão de obra  | 138,00                |
| <b>Seleção das sementes do milho híbrido</b>       | Ter sementes que permitam mais produtividade                  | João            | Setembro/X1                          | Adquirir da cooperativa de produtores rurais   | 228,00                |
| <b>Aplicação de fertilizante</b>                   | Proteção e fortalecimento da planta                           | João            | Setembro/X1                          | Adquirir da cooperativa de produtores rurais   | 644,00                |
| <b>Confecção de covas e plantação em 1 hectare</b> | Produtividade   | João            | Setembro e outubro/X1                | Contratar mão de obra para abrir as covas e plantar as sementes                        | 300,00                |
| <b>Vistoria e limpeza</b>                          | Manter o milharal livre de ervas daninhas                     | João e Marcos   | De setembro a março/X1               | Limpar o roçado, retirando as ervas daninhas   | Sem custos            |
| <b>Irrigação do milharal</b>                       | Desenvolver o milharal  | Marcos          | Semanalmente, de setembro a março/X2 | Irrigar com água do poço artesiano   | Sem custos            |
| <b>Colheita</b>                                    | Realizar a colheita do milho                                  | João            | Março/X2                             | Contratar mão de obra e fazer pagamento de diárias para retirar as espigas com a casca | 300,00                |
| <b>TOTAL</b>                                       |   |                 |                                      |  | <b>2.610,00</b>       |

Com o exemplo acima, podemos observar que o plano de ação é uma ferramenta bem simples do planejamento, não é mesmo? É um meio de comunicação eficaz que evita falhas e esquecimentos. Basta responder às seis perguntas básicas para cada tarefa a ser executada.

Após a elaboração do plano de ação, é hora de executar as tarefas estabelecidas. Elas devem ser executadas por alguém que tenha competência. Exemplo: não substitua o técnico agrícola nas orientações de melhoria da produtividade do solo pelo trabalhador da propriedade visando redução de custos.

O próximo passo é o controle das tarefas executadas, checando com as metas estabelecidas. Esse controle deve obedecer a uma periodicidade semanal, quinzenal ou mensal. Além disso, é essencial observar nessa etapa se o responsável pela execução foi mesmo a pessoa prevista no plano, se o prazo foi cumprido e se a tarefa foi realizada como deveria.

É importante que o proprietário rural faça esse controle, mesmo que exista um técnico responsável para a sua checagem. Lembre-se do velho ditado popular: “É o olho do dono que engorda o boi.”

Visto isso, é o momento de partir para a etapa final. É hora de corrigir o que estava dando errado, prevenir eventuais problemas e traçar ações de melhoria.

- A tarefa de estabelecer prazo deve ser conjunta. Se você não sabe quanto tempo gastará nessa etapa, pergunte ao responsável para não haver problemas futuros e comprometer seu planejamento;
- Não espere a crise se instalar para iniciar o planejamento financeiro;
- Ao investir, espere retornos dentro da realidade. Não conte com ganhos muito acima da média de mercado;
- Periodicamente, revise seu planejamento e faça os ajustes necessários;
- Não adianta fazer o planejamento financeiro da propriedade e se esquecer do planejamento da família. Eles estão interligados.

Uma propriedade rural apresenta constantes necessidades de investimentos. É necessário identificar as oportunidades para o fortalecimento da propriedade. Porém, antes de desembolsar qualquer recurso, planeje, pesquise, estude e relacione todos os gastos possíveis – tais quais melhoramento da terra, compra de sementes selecionadas, insumos, mão de obra necessária para a limpeza, plantio, colheita, gastos fixos mensais, aluguel de máquinas, compra de equipamentos etc.

Em seguida, determine o prazo em que os valores serão desembolsados, verificando a disponibilidade de capital para os pagamentos, tanto próprios quanto de terceiros. Elabore um cronograma de desembolso e correlacione-o com o seu fluxo de caixa.



## Cronograma de desembolso

| ETAPAS                                      | PERÍODOS / MESES |                 |                 |                 |                 |                 | TOTAL            |
|---|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
|   | Set              | Out             | Nov             | Dez             | jan             | Fev / mar       |                  |
| Assistência técnica                         |                  | 1.000,00        |                 |                 |                 |                 | 1.000,00         |
| Compra sementes, fertilizantes e defensivos | 873,00           |                 |                 |                 |                 |                 | 873,00           |
| Contratação de MOD temporária               | 138,00           | 300,00          |                 |                 |                 | 300,00          | 738,00           |
| Pagamento das Despesas Fixas                | 3.170,00         | 3.170,00        | 3.170,00        | 3.170,00        | 3.170,00        | 3.170,00        | 19.020,00        |
| <b>TOTAL POR PERÍODO</b>                    | <b>4.181,00</b>  | <b>4.470,00</b> | <b>3.170,00</b> | <b>3.170,00</b> | <b>3.170,00</b> | <b>3.470,00</b> | <b>21.631,00</b> |

Os controles possibilitam que os bancos determinem os recursos para custeio ou investimento para a propriedade rural, considerando a necessidade operacional específica da atividade e a capacidade de pagamento a ser gerada pelo negócio.



O crédito, quando bem planejado, garante bons retornos ao resultado do empreendimento e no relacionamento bancário do tomador. A seguir, confira as linhas de crédito que separamos para você, retiradas do site do [Serasa](https://www.serasa.com.br) (informações de 2024).



| PRINCIPAIS LINHAS DE CRÉDITO  | PARA QUE SERVE   |
|---|--|
| <b>Pronaf (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar)</b> | Disponibiliza linhas de crédito com condições vantajosas e especiais para os agricultores, como taxas de juros reduzidas e prazos de pagamento mais longos. Os fundos obtidos podem ser utilizados para diversas finalidades, desde que visem ao progresso da produção e da propriedade rural. Alguns exemplos incluem a aquisição de equipamentos agrícolas, sistemas de irrigação, melhorias no solo e nas pastagens e investimentos em tecnologia para modernizar a produção  |
| <b>Programa Nacional de Crédito Fundiário (PNCF) –Terra Brasil</b>          | <p>Financiamento rural para aqueles empreendedores que querem adquirir terras. Hoje, o valor máximo concedido pelo programa é de R\$ 184.380,77 por beneficiário. No entanto, o programa possui três linhas de crédito para diferentes públicos. São elas:</p> <p><b>PNCF Mais</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Taxa de 2,5% ao ano;</li> <li>• Agricultores de qualquer região;</li> <li>• Renda bruta familiar anual de até R\$ 52.680,23;</li> <li>• Patrimônio de até R\$ 140.000,00.</li> </ul> <p><b>PNCF Social</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Taxa de 0,5% ao ano;</li> <li>• Agricultores da região Norte e dos municípios da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (Sudene) e que estão inscritos no Cadastro Único do governo federal;</li> <li>• Renda bruta familiar anual de até R\$ 26.340,11;</li> <li>• Patrimônio de até R\$ 70.000,00.</li> </ul> <p><b>PNCF Empreendedor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Taxa de 4% ao ano;</li> <li>• Agricultores de qualquer região;</li> <li>• Renda bruta familiar anual de até R\$ 284.473,17;</li> <li>• Patrimônio de até R\$ 500.000.</li> </ul> |
| <b>BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social)</b>         | <p>Instituição financeira pública brasileira, vinculada ao Ministério da Economia, que tem como objetivo principal promover o desenvolvimento econômico e social do país. O BNDES desempenha um papel fundamental no financiamento de projetos de infraestrutura, indústria, comércio, serviços, agropecuária e outros setores por meio de empréstimos, financiamentos e participações acionárias em empresas. Ele oferece 15 tipos de linhas de crédito rural.</p> <p><a href="#">Clique aqui</a> e confira as opções</p>   |



### Barter trade (financiamento da safra com pagamento vinculado à colheita)

É uma modalidade de crédito agrícola na qual o produtor rural recebe o financiamento em dinheiro, mas o pagamento é feito com a entrega de sua produção futura. O produtor recebe o crédito de um banco ou instituição financeira para custear os insumos e atividades da safra. Ao final da colheita, o produtor entrega a quantidade acordada de sua produção ao credor, em vez de pagar em dinheiro. O preço da produção é geralmente fixado no momento da contratação do financiamento.

## 4 - CONTROLANDO AS COMPRAS E VENDAS NA PROPRIEDADE RURAL

Os registros das transações de compra e venda realizadas na propriedade rural devem ser registrados de forma a permitir que você, como produtor rural, acompanhe facilmente as entradas e saídas de dinheiro. Essa prática possibilita tomar decisões como ajustar o estoque, realizar cobranças, buscar crédito para manter o fluxo de caixa e investir. Vamos falar sobre isso agora mesmo!

### As compras na propriedade rural

Saber qual a necessidade de compras na propriedade rural, baseando-se no acompanhamento e nas previsões de consumo, proporcionará o controle do dinheiro que sairá do caixa da empresa. Este controle possibilita saber qual é o prazo médio para as compras, ajudando na reposição adequada do estoque e evitando compras exageradas.

### Planilha para controle de compras

| Mês: setembro                             |                   |        |                        |             |         |         | Ano:   |
|---|-------------------|--------|------------------------|-------------|---------|---------|--------|
| Fornecedor: Cooperativa<br>Produtor Rural |                   |        | Condições de pagamento |             |         |         |        |
| Dia                                       | Produtos          | Qt.    | À vista<br>R\$         | A prazo R\$ |         |         | Total  |
|   |                   |        |                        | 30 dias     | 60 dias | 90 dias |        |
| 1   | Sementes de milho | 1 saca | 57,00                  | 57,00       | 57,00   | 57,00   | 228,00 |
| 10  | Fertilizante      | 100 kg | 161,25                 | 161,25      | 161,25  | 161,25  | 645,00 |
| TOTAL R\$                                 |                   |        | 218,25                 | 218,25      | 218,25  | 218,25  | 873,00 |

**Dica de ouro:** se você faz parte de alguma associação ou cooperativa, é possível efetuar a compra conjunta, que dará um maior poder de negociação junto aos fornecedores, reduzindo seus custos.

## As vendas na propriedade rural

Se você chegou até aqui, já deve ter percebido a importância de fazer o controle das vendas dos seus produtos. É por meio dele que você consegue prever quando e quanto dinheiro entrará em seu caixa. Assim, será possível programar seus pagamentos, planejar o futuro da propriedade, saber se o lucro foi suficiente para expandir os seus negócios ou se as contas não fecharam.

Outro aspecto importante desse controle é que ele te ajudará a entender as variações que ocorrem devido a períodos de safra e entressafra, que condicionam a oferta dos produtos agropecuários e influem em seus preços. É o que chamamos de sazonalidade, que interfere diretamente na receita.

### Planilha de controle de vendas

| Mês: setembro                         |                                     |      |                        |             |         |         | Ano:     |
|---------------------------------------|-------------------------------------|------|------------------------|-------------|---------|---------|----------|
| Cliente: Cooperativa dos Prod. Rurais |                                     |      | CONDIÇÕES DE PAGAMENTO |             |         |         |          |
| Dia                                   | Produtos                            | Qtd. | À vista R\$            | A prazo R\$ |         |         | Total    |
|                                       |                                     |      |                        | 30 dias     | 60 dias | 90 dias |          |
| 15                                    | Milho (safra ano anterior)          | 20   | 300,00                 | 300,00      | 300,00  | 300,00  | 1.200,00 |
| 30                                    | Milho (safra ano anterior)          | 10   | 150,00                 | 150,00      | 150,00  | 150,00  | 600,00   |
| 10                                    | Farinha tipo 1 (safra ano anterior) | 5    |                        | 250,00      | 250,00  |         | 500,00   |
| TOTAL R\$                             |                                     |      | 450,00                 | 700,00      | 700,00  | 450,00  | 2.300,00 |

Para que suas finanças não sofram nenhum desequilíbrio no decorrer de um determinado período e prejudiquem seu planejamento, é necessário ficar alerta à sazonalidade na hora de comprar e vender produtos.

Os controles auxiliam na tomada de decisão quanto aos investimentos e fontes de recursos; portanto, é imprescindível mantê-los atualizados. Definidas as projeções de saídas e de entradas, é necessária a elaboração do fluxo de caixa projetado. A partir daí, define-se se há necessidade de recursos e onde buscar os que ofereçam mais conforto financeiro e sejam compatíveis com a dinâmica da atividade rural.

## **FLUXO DE CAIXA**

É o controle que tem por objetivo auxiliar o empresário rural na tomada de decisões sobre a situação financeira da sua atividade

## **SERVE PARA**

Informar toda a movimentação de entradas e saídas de dinheiro considerando períodos determinados

## Modelo de fluxo de caixa para o produtor rural

| Descrição  | Mês set./X0 (R\$) | Mês out./X1 (R\$) | Mês nov./X1 (R\$) | mês dez./X1 (R\$) | mês jan./X2 (R\$) | TOTAL DO TRIMESTRE (R\$) |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|
| <b>1. Saldo inicial</b>  | <b>1.500</b>      | <b>5.619</b>      | <b>3.199</b>      | <b>2.729</b>      | <b>2.009</b>      | <b>1.500</b>             |
| <b>ENTRADAS</b>  |                   |                   |                   |                   |                   |                          |
| Vendas à vista projetadas  | 2.000             | 1.200             | 2.000             | 2.000             | 1.800             | 9.000                    |
| Vendas a prazo   | 1.450             | 700               | 700               | 450               | 700               | 4.000                    |
| Empréstimo de custeio  | 5.000             | -                 | -                 | -                 | -                 | 5.000                    |
| <b>2. Total das entradas</b>   | <b>8.450</b>      | <b>1.900</b>      | <b>2.700</b>      | <b>2.450</b>      | <b>2.500</b>      | <b>18.000</b>            |
| <b>SAÍDAS</b>  |                   |                   |                   |                   |                   |                          |
| Pagamento fornecedor de insumos  | 873               | -                 | -                 | -                 | -                 | 873                      |
| Retirada pró-labore  | 1.200             | 1.200             | 1.200             | 1.200             | 1.200             | 6.000                    |
| Pagamento salário  | 1.788             | 1.650             | 1.500             | 1.500             | 1.500             | 7.938                    |
| Pagamento técnico agrícola   | -                 | 1.000             | -                 | -                 | -                 | 1.000                    |
| Pagamento de despesas fixas diversas (energia, telefone, água, entre outros) | 470               | 470               | 470               | 470               | 470               | 2.350                    |
| Pagamento do empréstimo custeio  | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | 0                        |
| <b>3. Total das saídas</b>   | <b>4.331</b>      | <b>4.320</b>      | <b>3.170</b>      | <b>3.170</b>      | <b>3.170</b>      | <b>18.161</b>            |
| <b>4. Saldo operacional (2 – 3)</b>  | <b>4.119</b>      | <b>(2.420)</b>    | <b>(470)</b>      | <b>(720)</b>      | <b>(670)</b>      | <b>(161)</b>             |
| <b>5. Saldo final (1 + 4)</b>  | <b>5.619</b>      | <b>3.199</b>      | <b>2.729</b>      | <b>2.009</b>      | <b>1.339</b>      | <b>1.339</b>             |

Como se pode observar no fluxo da movimentação do caixa acima, foi considerado, no primeiro mês, o empréstimo de custeio para a compra de sementes, fertilizantes, defensivos e outros pagamentos de despesas até que a safra pudesse produzir resultados.

### Atenção para a queda no preço das safras

No meio rural, a alta produtividade pode, de fato, levar a quedas significativas no preço de venda das safras. Essa relação aparenta ser um pouco contraditória, não é verdade? No entanto, ela é explicada por diversos fatores interligados que influenciam a dinâmica do mercado agrícola. Vamos conhecer alguns?

A **lei da oferta e da demanda** cabe muito bem nesse cenário. Em um mercado livre, a lei da oferta e da demanda determina os preços. Com o excesso de oferta, eles tendem a cair para atrair compradores e equilibrar o mercado. A **concorrência entre produtores** também pode ser um fator determinante para essa queda. Com mais agricultores colhendo safras, a competição entre eles se intensifica. Essa disputa por compradores leva os produtores a baixarem seus preços para garantir a venda de seus produtos.

O **armazenamento inadequado ou prolongado** pode levar à deterioração e perda de parte da safra, representando um prejuízo significativo para os produtores. Para evitar essas perdas, eles podem se desfazer dos produtos repassando-os a preços menores. E não podemos deixar de



citar os **fatores climáticos**, pois a estiagem e a seca podem levar a uma perda significativa de plantações e à redução da oferta total de produtos agrícolas no mercado.

### Seguro agrícola: uma luz para o empreendedor rural

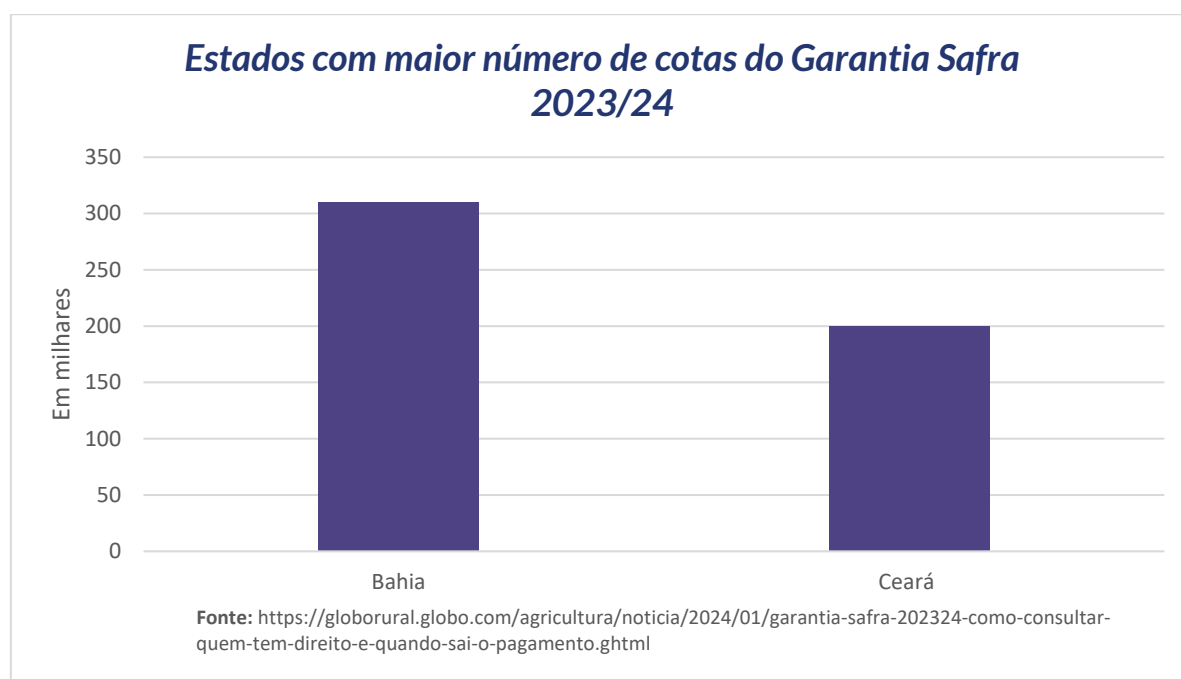
O seguro agrícola é uma proteção essencial para a perda de safra. Trata-se de uma ferramenta importante contra riscos financeiros causados por eventos climáticos adversos, como secas, inundações, geadas, granizo, ventos fortes, pragas e doenças. Basta o agricultor contratar, de uma seguradora, o serviço e escolher as coberturas e o nível de proteção desejados, que vão definir os eventos e perdas que serão amparados. O valor do prêmio varia de acordo com o tipo de cultura, a área segurada, o histórico de eventos climáticos na região e a cobertura escolhida.

### Garantia-Safra (GS)

O Garantia-Safra (GS) é uma iniciativa dentro do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), cujo propósito é assegurar condições básicas de sustento para os agricultores familiares em municípios que frequentemente sofrem graves perdas nas colheitas devido à estiagem ou excesso de chuvas. Mas, atenção! Não é todo produtor rural que tem direito a esse benefício. Segundo o portal do governo federal, o candidato precisa ter os seguintes pré-requisitos:

- Agricultores familiares que possuem Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP) ativa;
- Renda familiar mensal de, no máximo, 1,5 vezes o salário-mínimo;
- Cultivo de 0,6 a 5,0 hectares de feijão, milho, arroz, algodão ou mandioca.

Ao todo, 11 estados brasileiros são beneficiados com o Garantia-Safra 2023/24, que visa atender até 975 mil agricultores familiares, que é o número total disponível de cotas.



## 5 - NEGOCIAÇÃO



Comprar, vender, negociar dívida, buscar crédito. Essas ações parecem familiares para você? É basicamente o dia a dia de um empreendedor rural. Mesmo sem nos darmos conta, somos todos negociadores, não é verdade? A negociação é um meio básico de conseguir algo de outra pessoa, seja na família, no trabalho ou nos negócios. Por isso, é importante desenvolver técnicas para se chegar ao objetivo almejado.

Neste capítulo, nós vamos te apresentar algumas dicas de como ter sucesso nas suas negociações.

### Dicas para uma negociação eficaz

#### Dicas

#### Como fazer

##### Planeje-se

Faça a lição de casa, pois existem várias informações que você precisa descobrir antes de iniciar a negociação. Liste tudo o que você precisa decidir, conhecendo e expondo claramente todos os itens listados. Com o planejamento, você terá mais tranquilidade e confiança na hora da negociação

##### Demonstre segurança

Depois do planejamento, com certeza você estará muito mais seguro para conduzir a negociação. Porém, a emoção pode comprometer sua segurança. Evite qualquer sentimento pessoal e lembre-se: negócio é negócio, emoções e amizade à parte

|  |   |
|--|---|
| <b>Saiba conduzir a conversa</b>                 | Nesse caso, a comunicação é uma arma poderosa de poder pessoal. Mas lembre-se: comunicação não é concordância, mas, sim, compreensão. Dicas para uma comunicação eficaz na hora da negociação:<br>Tenha ideias claras;<br>Organize sua conversa com começo, meio e fim;<br>Defina o objetivo real da comunicação;<br>Considere todos os recursos materiais e humanos;<br>Confirme suas afirmações pelas suas ações;<br>Evite o duplo sentido;<br>Seja um bom ouvinte;<br>Comunique algo útil;<br>Não utilize palavras de difícil compreensão. |
| <b>Não tenha pressa para fechar a negociação</b> | O velho ditado popular “a pressa é inimiga da perfeição” vale sempre. Então, não se precipite. Aja com calma e nunca feche a primeira oferta sem ter a certeza de estar fazendo a coisa certa   |
| <b>Sempre priorize o ganha x ganha</b>           | Lembre-se de que o objetivo de toda negociação é chegar a um fechamento favorável a todos os envolvidos. Então, se você não se sentiu seguro, não feche o negócio   |

## 6 - CRÉDITO PARA A FAMÍLIA E PARA A PROPRIEDADE RURAL

Em termos bancários, "crédito" refere-se à capacidade de um banco ou instituição financeira de emprestar dinheiro a seus clientes. Quando um banco concede crédito, está essencialmente emprestando dinheiro a uma pessoa ou entidade, com a expectativa de que o montante emprestado será reembolsado em algum momento no futuro – muitas vezes acompanhado por juros.

Porém, crédito é muito mais que isso. Sua origem vem da palavra em latim “*creditu*”, que significa “confiança”. Para quem fornece o empréstimo, confiança é o direito de receber de volta a quantia cedida de forma corrigida para continuar concedendo essa confiança ao tomador.

Portanto, é necessário ficar atento a determinadas questões da sua família e de sua propriedade rural antes e depois de pegar um empréstimo:

- Avalie suas necessidades;
- Aplique o crédito apenas no que você de fato se propõe a realizar;
- Conheça todas as condições;
- Verifique os custos do empréstimo;
- Analise se a parcela de pagamento do empréstimo cabe no seu bolso;
- Fique atento ao prazo de pagamento;
- Pague prontamente as parcelas para não se endividar;
- Informe ao credor se não puder realizar o pagamento da parcela.

Existe uma vasta quantidade de oferta de crédito para a sua família no mercado, mas não é baseando-se na facilidade que você deve buscá-lo. Geralmente, ele oferece juros altos que poderão comprometer a saúde financeira da sua família e, conseqüentemente, da propriedade rural.

### Confira alguns tipos de operações de crédito rural

| Tipo                               | Objetivo  | Aplicações   | Exemplo   |
|------------------------------------|---|--|---|
| <b>Crédito de Custeio</b>          | Financiar as despesas correntes de todo ciclo produtivo agropecuário, desde o início até a colheita ou venda dos produtos.  | Compra de insumos, pagamento de mão de obra, manutenção de máquinas e equipamentos, despesas com energia e combustíveis. | Comprar sementes e fertilizantes para o plantio da soja.  |
| <b>Créditos de Comercialização</b> | Finalidade de proporcionar ao produtor rural e às suas cooperativas agropecuárias os recursos indispensáveis para a venda de seus produtos no mercado.  | Armazenagem da produção, transporte, embalagem dos produtos, despesas com publicidade e marketing.                       | Armazenar a produção de café e vendê-la em um momento posterior, quando os preços estiverem mais altos. |
| <b>Créditos de Investimento</b>    | Financiar investimentos em bens duráveis que contribuam para a modernização da produção agropecuária, a diversificação de atividades, a agregação de valor aos produtos ou a sustentabilidade ambiental da propriedade. | Aquisição de máquinas e equipamentos; construção de armazéns, galpões e cercas; implantação de sistemas de irrigação.    | Comprar um trator novo, o que permitirá aumentar sua produtividade e reduzir custos de produção.        |

|                                     |   |  |  |
|-------------------------------------|---|--|--|
| <b>Créditos de Industrialização</b> | Fornecer recursos às cooperativas ou agroindústrias para financiar os custos relacionados ao processo de industrialização ou processamento de produtos agropecuários. | Processamento e embalagem de produtos agrícolas, aquisição de equipamentos e máquinas industriais, construção de laticínios, frigoríficos e fábricas de conservas. | Investir na construção de um frigorífico para processar e conservar peixes, agregando valor ao produto final e abrindo novas oportunidades de mercado. |
|-------------------------------------|---|--|--|

Então, a dica é não definir sozinho qual caminho percorrer. Contrate um especialista ou converse com o seu contador. Ele saberá indicar o melhor crédito para a situação do seu negócio.

## Conheça o PRONAF

PRONAF é o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar do governo federal. Ele foi criado com o objetivo de estimular e melhorar a geração de renda e a mão de obra familiar por meio do financiamento de atividades rurais agropecuárias. No entanto, para aderir ao programa, é preciso atender alguns requisitos:

- Utilizar predominantemente a mão de obra familiar nas atividades do negócio rural;
- Ter percentual mínimo da renda familiar originada do negócio rural, conforme a Lei nº 12.512, de 2011;
- Ter validada e ativa a Declaração de Aptidão ao PRONAF (DAP) ou Cadastro Nacional da Agricultura Familiar (CAF-PRONAF);
- Possuir propriedade rural de até quatro módulos fiscais;
- Dedicar-se à produção agropecuária descrita nas atividades do PRONAF.

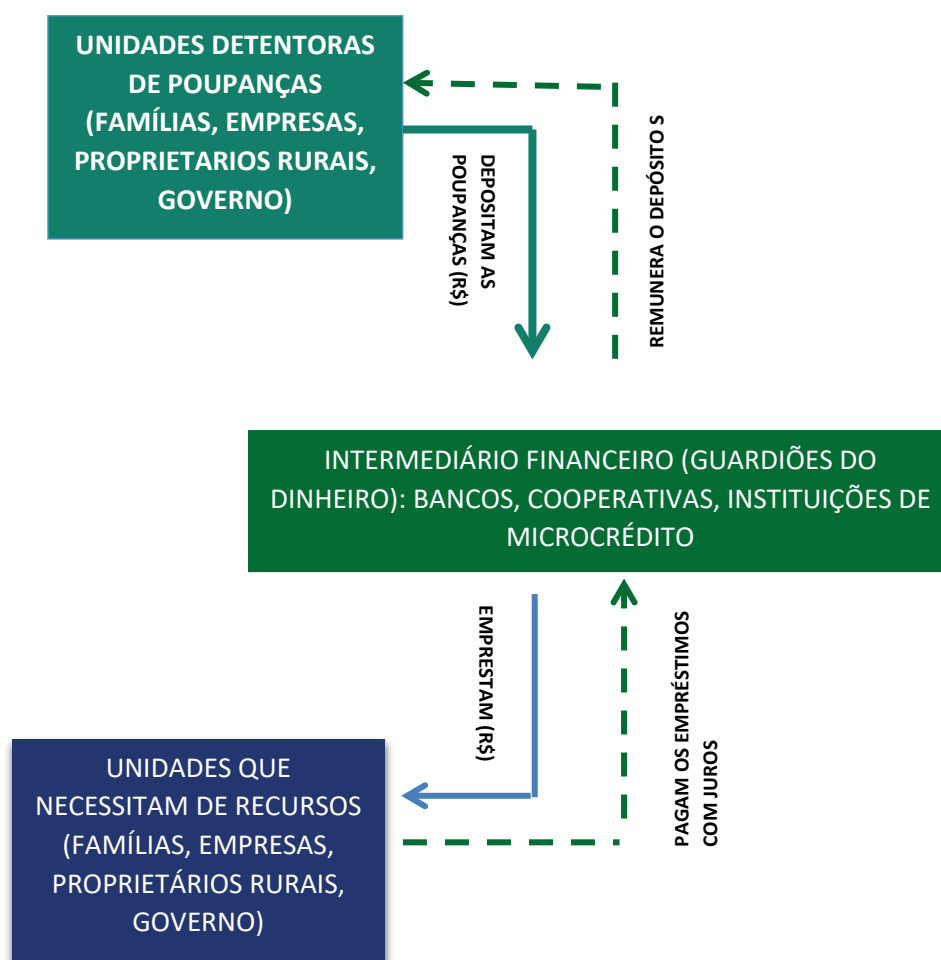
O PRONAF possui parceria com diversos bancos e cooperativas de crédito - como a Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, SICOOB e CRESOL - que oferecem diversas linhas de crédito adequadas às necessidades dos agricultores familiares. Além disso, a Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural (EMATER) surge como uma verdadeira aliada, pois o órgão oferece orientação técnica e apoio para que os agricultores familiares consigam desenvolver seus projetos da melhor maneira possível, adequando-os aos critérios exigidos pelo PRONAF.

**EMATER-RJ: Fomentar o crescimento sustentável das áreas rurais oferecendo Assistência Técnica e Extensão Rural aos agricultores do estado, com o objetivo de elevar a renda e melhorar a qualidade de vida no campo.**

## 7 - INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS QUE APOIAM OS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS

O **Sistema Financeiro Nacional** é composto por instituições financeiras robustas e bem financiadas. Ele desempenha um papel crucial no fortalecimento da economia ao conectar aqueles com recursos disponíveis – como indivíduos e empresas que desejam investir – com aqueles que precisam de financiamento para seus projetos empresariais. Isso impulsiona o desenvolvimento do país por meio do chamado crédito produtivo, aumentando o poder de compra dos consumidores ao disponibilizar crédito para o consumo.

O gráfico abaixo representa, de forma simples, o processo de circulação monetária das instituições de crédito (bancos, cooperativas, microcrédito).



Para facilitar e descomplicar a gestão financeira da sua empresa, acesse a coletânea Linhas de Crédito para Produtor Rural.



**Banco comercial:** pode ser público ou privado e é o principal tipo de instituição financeira. O objetivo é angariar fundos por meio de depósitos realizados pelos clientes, além de realizar a intermediação de ativos financeiros entre aqueles que emprestam e os que pegam empréstimos. Exemplos:

- Banco do Brasil;
- Caixa Econômica Federal;
- Itaú;
- Santander.

**O BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social):** é uma instituição financeira pública brasileira que tem como objetivo principal promover o desenvolvimento econômico e social do país. Ele oferece financiamentos de longo prazo para projetos de investimento em diversos setores da economia, tais como infraestrutura, indústria e agropecuária. O BNDES também realiza ações voltadas para apoio à inovação, sustentabilidade e internacionalização de empresas brasileiras.

**Fintechs:** são empresas que utilizam a tecnologia para oferecer serviços financeiros de forma inovadora, ágil e eficiente. O termo é uma junção das palavras "*finance*" (finanças) e "*technology*" (tecnologia). Essas instituições geralmente buscam transformar e otimizar processos financeiros tradicionais – como pagamentos, empréstimos, gestão de investimentos, câmbio e seguros – por meio do uso de tecnologias digitais, como aplicativos móveis, plataformas online, inteligência artificial. Exemplos:

- Nubank;
- Inter;
- PicPay.

**Cooperativas de crédito:** são instituições financeiras constituídas sob o modelo cooperativista, cujo objetivo principal é oferecer serviços financeiros aos seus membros, que são os próprios cooperados. Elas são formadas por pessoas físicas ou jurídicas que têm interesses em comum e que se associam voluntariamente para realizar atividades econômicas em benefício mútuo. Exemplos:

- Sicoob;
- Sicredi;
- Unicred;
- Cresol

## 8 - SERVIÇOS FINANCEIROS OFERECIDOS PELOS BANCOS

Os serviços financeiros oferecidos pelas instituições de crédito vão além da oferta de crédito para custeio e financiamentos. Os bancos oferecem uma gama de serviços financeiros que contribuem para a melhoria da gestão dos produtores rurais.

| Serviço                  | O que é  | Benefícios   | Cuidados ao adquirir   |
|--------------------------|--|--|--|
| <b>Conta corrente</b>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Instrumento que permite a movimentação dos recursos por meio de depósitos e saques.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Relacionamento com sistema financeiro;</li> <li>Segurança e comodidade;</li> <li>Melhor gestão financeira (separa receitas e gastos empresariais dos pessoais).</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Pesquisar o valor da tarifa bancária;</li> <li>Cuidado para não emitir cheque sem fundos.</li> </ul>  |
| <b>PIX</b>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>O PIX é um sistema de pagamento instantâneo brasileiro criado pelo Banco Central. Ele permite que você faça transferências e pagamentos para outras pessoas ou empresas em poucos segundos, a qualquer hora ou dia da semana. É uma forma rápida, prática e segura de movimentar o seu dinheiro.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Rapidez: as transferências caem na conta de destino em poucos segundos.</li> <li>Conveniência: você pode realizar PIX 24 horas por dia, 7 dias por semana.</li> <li>Segurança: o Banco Central garante a segurança do sistema PIX.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Faça o cadastro apenas nos canais oficiais do seu banco ou instituição financeira;</li> <li>Confirme os dados do destinatário antes de concluir a transação.</li> </ul> |
| <b>Cobrança bancária</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Cobrança por meio de boletos, de acordo com negociação realizada.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Redução da inadimplência;</li> <li>Recebimento em dia;</li> <li>Organização das vendas a prazo;</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Aumento das despesas com tarifas bancárias;</li> <li>Distanciamento dos clientes.</li> </ul>  |

|  |   |   |   |
|--|---|---|---|
|  |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Facilidade de pagamento pelo cliente;</li> <li>• Redução de gastos;</li> <li>• Melhoria do atendimento;</li> <li>• Facilidade para protestar títulos.</li> </ul>             |   |
| <b>Recebimentos de vendas com cartões de crédito e de débito</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• O valor das vendas realizadas por meio de cartão de crédito é creditada diretamente na conta corrente da empresa, descontada a taxa de administração.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento das vendas;</li> <li>• Fidelização;</li> <li>• Redução da inadimplência;</li> <li>• Antecipação de recebíveis;</li> <li>• Acesso a capital de giro.</li> </ul>       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento das despesas com taxas de administração;</li> <li>• Necessidade de pesquisa.</li> </ul>                    |
| <b>Cartão empresarial</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cartão com função de débito e crédito.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Compra a prazo;</li> <li>• Controle das despesas externas;</li> <li>• Melhor gestão financeira;</li> <li>• Planejamento financeiro;</li> <li>• Acesso ao crédito.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilização inadequada;</li> <li>• Pontualidade de pagamento;</li> <li>• Adequação do limite de crédito.</li> </ul> |
| <b>Débito automático</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Autorização aos bancos para efetuar débitos na conta corrente, referentes a diversas despesas nos respectivos vencimentos.</li> </ul>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comodidade;</li> <li>• Ganhos financeiros;</li> <li>• Redução do risco de atraso do pagamento;</li> <li>• Organização.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Necessidade de maior controle da conta corrente.</li> </ul>  |

A utilização dos serviços oferecidos pelos bancos requer um controle cuidadoso dos recursos que circulam na conta corrente do seu negócio. É fundamental a realização constante dos acompanhamentos, através da conciliação bancária, para evitar possíveis descontroles.


## **9 - BIBLIOGRAFIA**


HOJI, Masakazu. Administração financeira. Uma abordagem prática. São Paulo, Atlas, 2006.


SCHRICHEL, Wolfgang Kurt. Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos. São Paulo: Atlas, 1994.



       /sebraerj

 sebraerj.com.br

 (21) 96576-7825

 0800 570 0800

