



ESTUDOS DE CASOS DO FAMPE

Fundo de Aval às Micro
e Pequenas Empresas





©2015. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

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

Informações e Contato

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Unidade de Atendimento Coletivo – Serviços
SGAS 605 – Conjunto A – Asa Sul – 70.200-904 – Brasília-DF
Telefone: (61) 3348-7100
www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Robson Braga de Andrade

Diretor Presidente

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretora-Técnica

Heloisa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças

José Cláudio dos Santos

Gerente da Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros

Paulo César Resende de Carvalho Alvim

Gerente Adjunta

Patrícia Mayana Maynart Viana

Equipe técnica

Maria Auxiliadora Umbelino de Souza / João Silvério Júnior / Adalberto de Souza Luiz
Arthur Moreira da Hora e Silva / Pedro Rodrigues Martins de Araujo.

Revisão Ortográfica

Discovery – Formação Profissional LTDA-ME

Projeto Gráfico e Diagramação

Vanessa Farias – Grupo Informe Comunicação Integrada



sumário

...
case de
copiadora
5

...
case de
contabi-
lidade
12

...
case de
tecnologia
18

...
case de
assessoria de
imprensa
25

...
case de loja
de roupas
31

...
case de
informática
38



apresentação

Criado em 1995, o Fundo de Aval as Micro e Pequenas Empresas (Fampe) é uma solução do Sebrae que objetiva facilitar o acesso de pequenos negócios a financiamentos, por intermédio de garantias complementares em operações de crédito junto a instituições financeiras conveniadas.

Seu público alvo é formado exclusivamente por pequenos negócios, formalizados conforme a Lei Geral das MPE. Também é utilizado por clientes de instituições financeiras conveniadas que buscam linhas de financiamento para capital de giro e investimento fixo com capital de giro associado, que complementem suas intenções de investimento empresarial. Das operações contratadas, 85% são para uso de Empresas de Pequeno Porte (EPP) e 15% são contratados junto a Microempresas.

Em 2015 o fundo completa 20 anos e desde o início de suas operações avalizou mais de 260 mil pequenos negócios, que captaram cerca de 11 bilhões de reais em crédito bancário, sendo de R\$ 7,81 bilhões o montante de garantias Fampe.

Nesta publicação, apresentamos seis estudos de caso de pequenos negócios que acessaram financiamentos bancários com o apoio do fundo, em diferentes setores empresariais: A copiadora que conquistou novos clientes e aumentou seu faturamento; a pequena empresa de software que se modernizou, otimizou a produção, melhorou o relacionamento com clientes e ampliou faturamento; a pequena empresa de contabilidade que investiu na construção da sede própria e se fortaleceu no mercado; a pequena editora que após o investimento em equipamentos de última geração, alcançou mais agilidade aos negócios; a pequena empresa de manutenção de equipamentos e remanufatura de cartuchos e toners de impressoras que se reinventou e cresceu em nicho de negócios e a loja de roupas que utilizou o Fampe como garantia em três financiamentos e viu suas vendas dobrarem.

Desta forma o Sebrae, como instituição de apoio empresarial, contribui para minimizar as dificuldades que os pequenos negócios enfrentam para atender aos requisitos que as instituições financeiras conveniadas ao Fampe utilizam para conceder crédito produtivo.

Para mais informações e orientações sobre o Fampe, acesse o portal Sebrae: www.sebrae.com.br

Boa leitura!



COPIADORA LEBLON

• • • case de copiadora





BOA IMPRESSÃO TRANSFORMA OS NEGÓCIOS DE COPIADORA CARIOCA

Com apoio do Fampe, a Copiadora Leblon investiu no parque gráfico e viu suas vendas crescerem 30% quase imediatamente

Fundada em 1974 com o objetivo de atender às necessidades de uma empresa do setor de construção civil, a Copiadora Leblon deu o seu “grito de independência” em 1985. Foi quando o negócio passou a investir no mercado em geral, incluindo, no seu “cardápio”, os serviços de impressão de grandes formatos e plotagem, além das já tradicionais impressões e cópias.

Apesar de o passo ter representando um momento estratégico para a consolidação e a expansão da empresa, o crescimento apresentado nos anos seguintes foi pouco significativo. Ele consistiu basicamente na manutenção das atividades em níveis estáveis e na busca para consolidar o nome da empresa na cidade do Rio de Janeiro (RJ), sem grandes aspirações para incremento de suas atividades.

No entanto, a virada do milênio impôs novos desafios ao negócio. Durante a primeira década (2001-2010) o que se viu foi o crescimento da economia nacional, a diversificação dos mercados de arquitetura, design e eventos, além da elevação dos preços de aluguel em regiões nobres da cidade do Rio de Janeiro.



Esse cenário acendeu o sinal de alerta: a Copiadora Leblon precisava ampliar rapidamente suas atividades e estrutura de produção sob o risco de ficar ultrapassada. Afinal, o setor de impressão e plotagem estava repleto de novas tecnologias capazes de atender às mais recentes demandas do mercado.

Recursos para a modernização

Decididos a renovar o parque tecnológico e oferecer aos clientes o que de melhor existia em termos de impressão e acabamento naquele momento, os sócios Cláudio José Freitas Barbosa e Fernanda Angeli Braga decidiram que era hora de buscar os recursos capazes de viabilizar os investimentos necessários.

Assim, em 2012, eles procuraram o Banco do Brasil, instituição financeira com a qual mantinham um histórico de bom relacionamento há décadas. Além da estreita parceria já estabelecida, eles contavam com outros fatores que favoreciam a concessão do financiamento como a sólida situação da empresa no mercado em que atuava, a ausência de restrições, a capacidade de pagamento, a boa situação econômico-financeira e as garantias adequadas.

O financiamento foi aprovado e os recursos foram utilizados para:

- a) Ampliação e reforma das instalações físicas;
- b) Aquisição de novos equipamentos de cópia, plotagem e murais em grandes formatos;



- c) Modernização dos equipamentos existentes;
- d) Melhoria do processo produtivo;
- e) Capital de giro destinado à sustentação da diversificação das atividades;
- f) Aquisição da franquia Fast Frame para comercialização de quadros, molduras e afins;
- g) Construção de uma oficina para a área de emolduragem;
- h) Treinamento de funcionários.

O processo de captação de recursos via financiamento bancário

Os recursos foram viabilizados por meio da linha de crédito Proger-Implantação, com a utilização da garantia complementar do Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), do Sebrae.

O Fampe objetiva complementar as garantias necessárias para que uma pequena empresa possa acessar um financiamento com um banco conveniado ao Sebrae. Desta forma, a instituição se torna avalista de uma pequena empresa, contribuindo para o seu desenvolvimento empresarial.

Copiadora Leblon

••• case de copiadora



O Fundo foi utilizado por ter baixo custo de vinculação, mesmo com a cobrança da Taxa de Concessão de Aval (TCA), que pode ser paga de forma diluída nas parcelas do financiamento, já que pode ser considerada como item financiável do projeto de investimento.

A escolha da linha de crédito também levou em consideração a necessidade de maior prazo de pagamento, de modo a atender a fase de maturação dos investimentos programados, e a liberação dos recursos de forma gradual, atendendo a periodicidade dos pagamentos aos fornecedores.

Adicionalmente, a utilização do Fampe tem, ainda, as seguintes vantagens:

- Menor custo financeiro do empréstimo bancário em razão da percepção de liquidez que a instituição financeira considera com a sua vinculação;
- Não tem incidência de IOF sobre a TAC;
- Barateamento do crédito por evitar outros custos adicionais que seriam necessários para a vinculação de garantias com o agente financeiro (exemplo: alienação de veículos e hipoteca de imóveis).



Resultados alcançados

Com muito trabalho e superação dos desafios relacionados à busca de um financiamento, a implantação do projeto com o financiamento do Proger e apoio do Fampe Sebrae superou as expectativas. Hoje, a empresa possui modernas instalações na sede da Copiadora Leblon e conseguiu abrir a franquia da Fast Frame.

Ao vincular-se à garantia do Fampe, a empresa pode utilizar os seus recebíveis (que não ficam vinculados) para antecipação de capital de giro e melhorar o gerenciamento do seu caixa na negociação com fornecedores, pagamento de salários e outras despesas. Assim, é possível conseguir maior redução do custo financeiro das operações com outros agentes do mercado.

As vendas sofreram incremento quase imediato de 30% com a inauguração do novo negócio e com a expansão das atividades e serviços, viabilizados com a utilização das novas tecnologias de impressão, plotagem e murais em grande formato.

O processo de atendimento ao cliente final sofreu uma redução de 20% a 30% do tempo antes despendido. Isso também ocorreu graças ao emprego de novas tecnologias que gerou mais agilidade no processo produtivo.

A carteira de clientes foi ampliada e a empresa passou a atender grandes empresas de publicidade, engenharia e design, o que resultou na necessidade de ampliar em 25% o quadro de funcionários na copiadora, passando de 12 para 15 colaboradores. Para a Fast Frame foram contratados quatro novos funcionários.



Perspectivas futuras

Superadas as fases de implantação e maturação do projeto de expansão e modernização do negócio, os empresários agora planejam investir no desenvolvimento de novos produtos e serviços como:

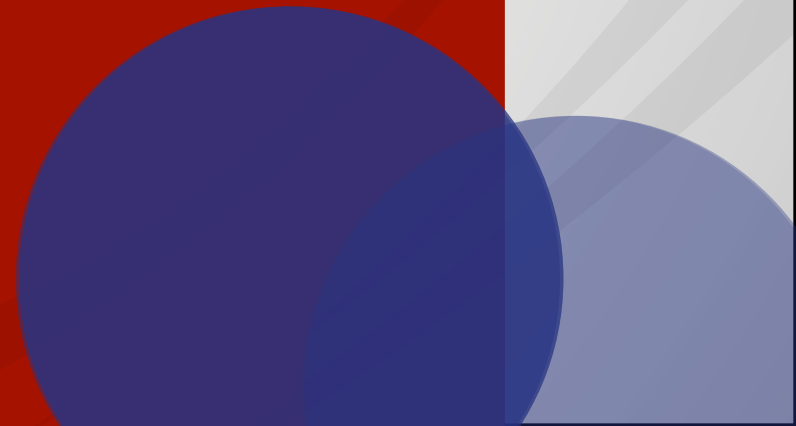
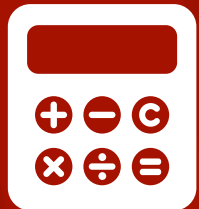
- a) Implantação do sistema de vendas pela internet, com a comercialização de quadros e molduras e a instalação de um canal de vendas on-line dos serviços de fotocopiagem, plotagem e murais em grandes formatos;
- b) Abertura de uma unidade da franquia de impressões e serviços gráficos “Alphagraphics” para prestação de serviços de elaboração de posters, murais, banners, encadernação e remodelagem. A utilização do *know-how* da franqueadora e a locação dos equipamentos irá gerar a necessidade de contratação de uma nova equipe de vendas que será treinada pela franqueadora para obter a fidelização do cliente.

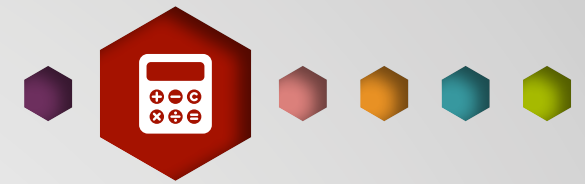
A expectativa dos empresários Cláudio e Fernanda é que esses novos produtos e serviços dupliquem o faturamento dos negócios nos próximos dois ou três anos.



ETECON

• • • case de contabilidade





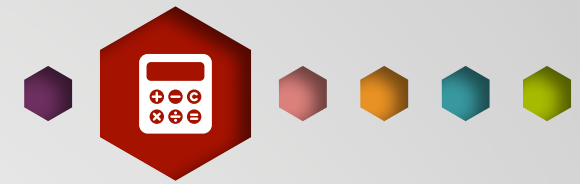
SEDE PRÓPRIA VIRA REALIDADE E FORTALECE EMPRESA DO INTERIOR PAULISTA

Com a garantia do Fampe, a Etecon Contabilidade conquistou confiabilidade, novos clientes e aumento do faturamento

Com 30 anos de existência, a Etecon Contabilidade já tinha alcançado grande parte das suas metas. Oferecendo um serviço diferenciado, estava consolidada em Santa Bárbara D'Oeste (SP) como uma empresa de referência na terceirização de serviços contábeis.

O trabalho realizado com qualidade e eficiência trouxe uma série de boas consequências para a empresa, entre elas o aumento da demanda. Embora esse seja um retorno altamente positivo, é preciso estar atento às necessidades que ele acarreta. Afinal, mais trabalho demanda mais equipe, mais estrutura e mais espaço físico para fazer tudo funcionar.

Se a qualidade do serviço já era algo incorporado à rotina do negócio, a busca pelo espaço ideal consistia em um desafio a ser superado de forma recorrente. Mudanças de endereço eram frequentes, acarretando elevados custos e estava cada vez mais difícil encontrar um local que atendesse às necessidades



da Etecon, já que uma empresa de contabilidade precisa ser estruturada em setores, para melhor atendimento e controle das informações. Isso sem falar no constante aumento do valor do aluguel.

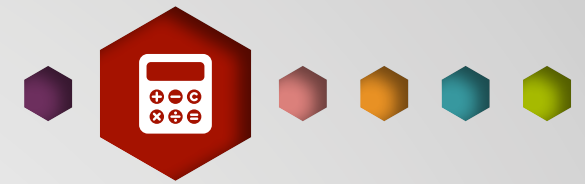
O sonho da sede própria

A rotina de mudanças não era mais uma opção economicamente viável, por isso, a Etecon estava diante do desafio de colocar em prática a concretização de um sonho antigo: construir sua sede própria, um edifício totalmente pensado nas especificidades do negócio, o que requeria novos investimentos.

Com recursos próprios os sócios compraram o terreno onde futuramente seria construída a sede. O projeto arquitetônico também já estava pronto. Para sair do papel, o sonho tinha um único impedimento: a falta de recursos.

Recursos em três etapas

Em 2008, os sócios da Etecon foram ao Banco do Brasil, onde já eram correntistas, em busca de recursos que pudessem ajudá-los na construção da sede. A boa relação estabelecida há anos com a instituição resultou na liberação do financiamento.



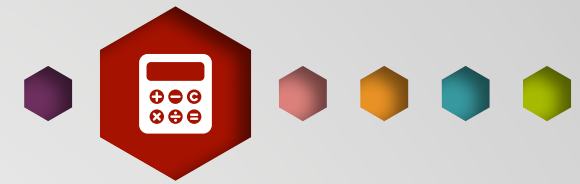
No primeiro momento, o gerente indicou o financiamento do BNDES para Micro, Pequenas e Médias Empresas, o que possibilitou o início do projeto. No entanto, os recursos foram insuficientes e um novo financiamento precisou ser contratado. Nesta segunda etapa, o apoio se deu por meio do Cartão BNDES. Ele permitiu a finalização da construção do imóvel em que funcionaria a nova sede da empresa.

Embora a parte mais pesada estivesse concluída, a empresa não teria como funcionar em um edifício sem o mobiliário necessário ao novo ambiente de trabalho. Por isso, mais uma vez, os empreendedores recorreram ao Banco do Brasil. Desta vez, a solução oferecida foi o Proger.

No entanto, naquele momento, a empresa já estava comprometida com os outros dois financiamentos. Era preciso encontrar uma forma de complementar as garantias exigidas pelo banco. Nesse contexto, a ajuda do Fampe (Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas), do Sebrae, foi fundamental para a obtenção da linha de crédito, já que a empresa não atendia a todos os pré-requisitos do banco, especialmente a existência de todas as garantias.

Muito além de um prédio

Mais do que conforto, o investimento realizado com recursos financiados e com o uso do aval do Fampe agregou uma série de valores à empresa como: confiabilidade, segurança e boa imagem. O impacto foi nítido no aumento da carteira de clientes e, conseqüentemente, no retorno financeiro. Já em 2014, ano



em que a nova sede ficou pronta, a empresa viu o seu rendimento crescer em 10%. Os dois salões para treinamentos, palestras e reuniões também passaram a gerar novas receitas para a empresa, que disponibiliza os espaços para locação.

A Etecon começou a pagar o primeiro financiamento no final de 2011 e o segundo em 2012. Com isso, desde 2013, tem se esforçado para a quitação de outros financiamentos vigentes.

Presente e futuro da Etecon

A Etecon Contabilidade é uma empresa sólida e de credibilidade que conta com um imóvel adequado e bem localizado em uma área central de Santa Bárbara D'Oeste, cidade em pleno desenvolvimento.

O empreendimento possui 30 colaboradores, mas conta com espaço físico para acomodar até 40 funcionários. Em busca da qualidade, os empresários estão no PQEC (Programa de Qualidade de Escritórios de Contabilidade), do Sescon SP, objetivando obter a certificação da ISO em 2015.

O saldo desse longo processo que envolveu diversas etapas entre a busca pelo financiamento e a concretização do imóvel foi que a empresa atingiu seus objetivos de ampliar, organizar e oferecer um serviço de melhor qualidade para seus clientes, em um ambiente favorável, e com expectativa de retorno de seus investimentos.



Aliás, parte do que foi investido já está retornando para a empresa graças ao fim dos custos de locação e ao aumento da receita proporcionado pelo investimento realizado com os recursos captados com o Banco do Brasil e garantidos pelo Fampe, o que gerou mais credibilidade, confiança e robustez para a pequena empresa.



HARSY SISTEMAS

• • • case de tecnologia





EQUIPAMENTOS DE ÚLTIMA GERAÇÃO DÃO MAIS AGILIDADE E IMPULSIONAM NEGÓCIO

Com o apoio do Fampe, empresa de desenvolvimento de software se moderniza e otimiza produção, relacionamento com clientes e faturamento

A evolução tecnológica não para e acompanhá-la é um fator decisivo para o sucesso de muitos negócios. Imagine, então, a importância de estar atualizado com o que há de mais moderno no mercado em termos de software e hardware para uma empresa que tem a tecnologia como o seu maior patrimônio?

Foi diante desse desafio que a Harsy Sistemas se viu, em meados de 2014, quando novas tecnologias e o crescimento do negócio impunham a necessidade de modernizar sua estrutura de equipamentos e a capacidade de armazenamento de informações dos softwares desenvolvidos.

A empresa fundada em Americana (SP), em 2007, com foco no desenvolvimento de soluções para a gestão empresarial, tem hoje, como o seu maior produto, um sistema integrado de gestão empresarial (em inglês, ERP – *Enterprise Resource Planning*) voltado para o controle de plataformas e-commerce. A ferramenta torna mais fácil a vida de quem a utiliza porque permite o controle das lojas virtual e física de maneira integrada.



“Hoje contamos com mais de 165 clientes atendidos em todo o Brasil. Na Harsy nós não desenvolvemos somente sistemas, criamos ferramentas que facilitam o trabalho dos nossos clientes na busca pela eficiência em seus serviços e que permitem a eles crescerem conosco”, conta Alexandre Maule, sócio da empresa.

A equipe da Harsy Sistemas conta com seis colaboradores, sendo quatro deles da área operacional, um da gerência administrativa e financeira e o outro responsável pela gestão comercial, marketing e prospecção de novos negócios (*Customer Relationship Management*). “A razão do nosso sucesso se deve ao empenho da equipe em desenvolver sistemas simples, ao atendimento e ao comprometimento com o cliente”, afirma Cezar Campiotti, CRM da empresa.

Pesquisas e garantias na busca pelos recursos

Como nem sempre necessidade e viabilidade andam de mãos dadas, a Harsy Sistemas precisava encontrar uma solução rápida para modernizar os seus equipamentos. Era urgente a aquisição de um servidor de dados de última geração, capaz de proporcionar a solidez, a segurança e a otimização necessárias para os produtos que a empresa comercializa. Além disso, o equipamento também iria permitir o início de um novo projeto que a empresa pretende lançar em 2015.

Sem recursos em caixa disponíveis, a solução teria que passar por um financiamento bancário. Não é novidade que, no Brasil, o acesso ao crédito ainda é bastante custoso, as altas taxas de juros, os processos



burocráticos e as restrições ao crédito ainda são comuns aos pequenos negócios que buscam recursos para crescer em um mercado cada vez mais competitivo.

A empresa consultou diversas instituições financeiras com o objetivo de identificar as linhas de crédito mais apropriadas às suas necessidades. Foi quando ficou sabendo do Fampe (Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas), do Sebrae.

Em geral, as instituições financeiras exigem garantias dos empresários para a contratação do financiamento. O objetivo do Fampe é complementá-las quando não suprem a totalidade das exigências. Apostando na criatividade e na capacidade gerencial dos seus clientes, o Sebrae criou mecanismos para viabilizar a concessão de avais complementares e facilitar o acesso ao crédito para os pequenos negócios brasileiros.

Munidos das informações necessárias, os sócios da Harsy Sistemas foram direcionados para a Agência de Desenvolvimento Paulista – Desenvolve SP, instituição de fomento que oferece linhas de financiamento para pequenos negócios no estado de São Paulo.

Após a análise dos benefícios e da realização de uma simulação de crédito, optaram pela efetivação do financiamento com a instituição, obtendo uma excelente taxa de juros e prazo compatível com suas disponibilidades mensais para o pagamento das parcelas.

Todo o processo cadastral foi realizado via internet de forma desburocratizada. Enviaram as informações socioeconômicas da empresa, o projeto dos investimentos desejados, os orçamentos e os custos



dos equipamentos e foram submetidos à análise de crédito pela instituição. Com a avaliação documental, a visita às instalações da empresa e a mensuração da capacidade de pagamento e faturamento da empresa, foi liberado o recurso solicitado. A operação contou com o apoio do Fampe, responsável por complementar as garantias exigidas pela instituição financeira.

As avaliações da capacidade de pagamento, giro e fluxo de caixa demonstraram a boa saúde financeira do empreendimento. O histórico econômico, pontualidade e regularidade com as instituições de crédito, o histórico positivo com fornecedores, a mensuração do capital social, os recursos disponíveis da empresa e as garantias individuais dos sócios também foram fatores decisivos na análise para a concessão do crédito.

Esta efetividade financeira é fundamental nas avaliações das instituições fornecedoras de crédito. Por isso, é essencial que o empreendedor acompanhe efetivamente a gestão financeira do seu negócio.

Enfim, a modernização

Com os recursos liberados a Harsy Sistemas adquiriu um equipamento de última geração para gerenciar o seu servidor de dados e processar as compilações dos softwares que comercializa.

A aquisição do equipamento otimizou as respostas às necessidades dos clientes e reduziu os prazos de espera nos retornos de problemas com ferramentas do software. Outro grande benefício foi a economia de tempo e/ou hora técnica de desenvolvimento em virtude da alta performance do servidor.



Os investimentos também possibilitaram a criação de um novo software voltado ao e-commerce. O escopo da ferramenta será apresentado na Feira do Empreendedor de 2015. “Nosso objetivo é arregimentar novos investidores para potencializar a ferramenta e criar perspectivas de venda do projeto como um todo, já que se trata de uma inovação no mercado virtual”, planeja Alexandre Maule.

Oportunidades e resultados

As oportunidades de crescimento para a empresa são visíveis com o avanço tecnológico ocorrido por meio da concessão do crédito. A perspectiva de crescimento para 2015 é de 20% em relação à carteira de clientes. Em 2014, no período de seis meses após o investimento, a Harsy Sistemas já tinha verificado um aumento de mais de 10% nas suas receitas, o que sinaliza a efetividade do investimento.

Também em 2014 a empresa transferiu-se para sede própria, um sonho antigo que proporcionou maior visibilidade e fixação da sua posição no mercado. Tamanha evolução reforçou os pilares econômicos e consolidou as garantias reais da empresa, proporcionando a sustentação para continuar investindo em modernização e evolução dos seus produtos. “Desejo buscar novos recursos para continuar impulsionando o negócio e aumentar o alcance da empresa junto ao e-commerce, varejo e serviços”, conta Alexandre.

A pavimentação deste caminho já começou. A empresa está trabalhando na gestão de processos internos, por meio do seu CRM. Rotinas estão sendo redirecionadas de forma a otimizar o tempo de res-



posta às necessidades dos clientes. Além disso, a Harsy Sistemas está trabalhando em novas ferramentas de marketing e publicidade visando atrair novos clientes e mercados consumidores. Para isso, pretende investir na marca, divulgar casos de sucesso e se apresentar em feiras do setor a fim de buscar parceiros para as novas ferramentas e angariar novos negócios.

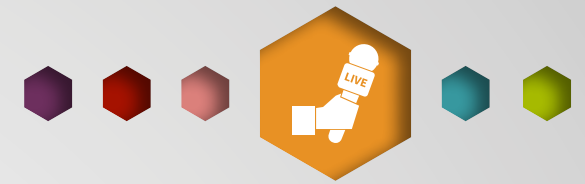
A Harsy Sistemas é o típico caso de sucesso que retrata a importância da busca por parceiros. O apoio do Sebrae, por meio do Fampe, proporcionou as condições necessárias ao crescimento. *“A empresa estava em uma encruzilhada onde o caminho era o crescimento impulsionado pelo investimento ou a estagnação do negócio.”* Ao buscar recursos, a empresa trilhou novos horizontes e inúmeras perspectivas para o seu negócio foram criadas.



LETRA EDITORIAL

- • • case de assessoria de imprensa





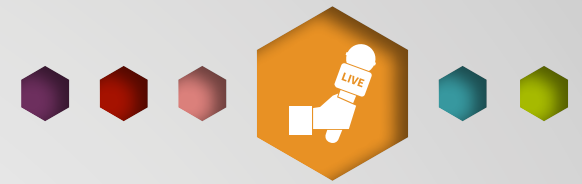
EMPRESA CATARINENSE DÁ RASTEIRA NAS ADVERSIDADES E SE FORTALECE

Após assalto que poderia ter arruinado com o negócio, sócias da Letra Editorial buscaram no Fampe os recursos necessários para reerguer e ampliar o empreendimento

Um assalto no início de 2014 poderia ter decretado o fim da Letra Editorial, uma empresa de assessoria de imprensa de Florianópolis (SC). Fundado em 2007, o negócio estava passando pelo seu melhor momento quando a porta da empresa foi arrombada e todos os notebooks e demais equipamentos eletrônicos portáteis foram furtados. “Inclusive o que tinha todo o controle financeiro da empresa”, conta Sandra Werle, uma das proprietárias. “Minha vontade era fechar a porta e desistir”.

No entanto, junto com a outra sócia, Sara Capriano, as jornalistas se viram desafiadas a transformar uma situação totalmente adversa em oportunidade. Como o foco da empresa é a comunicação, era preciso superar não apenas o impacto de ter perdido todo o equipamento, mas também todos os trabalhos e informações produzidas ao longo de anos de empenho e dedicação.

No início Sandra e Sara contaram com o apoio de colegas de trabalho e de clientes. Solidários, eles disponibilizaram equipamentos para que o trabalho da empresa continuasse. Mas aquela era uma situação



provisória e precisava ser resolvida no menor prazo possível. Com o capital de giro que possuíam, compraram dois computadores, mas isso não era suficiente. Para remontar a estrutura e, até melhorá-la, a forma mais rápida e adequada seria obter um financiamento.

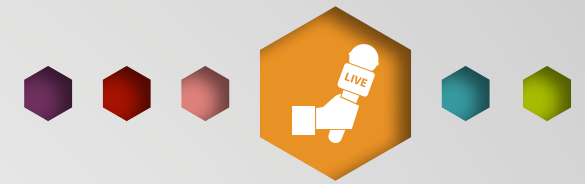
A busca pelo financiamento ideal

A Letra Editorial é uma empresa de assessoria de imprensa com serviços de clipagem de mídia impressa, projetos gráficos, materiais informativos diversos, conteúdos para redes sociais e comunicação interna empresarial e institucional consolidada em todo o estado catarinense.

Os clientes dividem-se entre os fixos, que pagam mensalmente e, no final de 2014, eram oito, e os eventuais, que pagam por projeto. O faturamento da empresa experimenta oscilações sazonais de cerca de 30%.

Com esse perfil, as sócias foram verificar o que havia disponível de financiamento no mercado. Mesmo sendo correntistas de outras duas instituições financeiras, elas não dispunham de linhas de financiamento para o porte da empresa e, as instituições, também exigiam um avalista.

Decididas a não incomodar ninguém, receberam uma dica preciosa de um contador que faz parte do Conselho Regional de Contabilidade para o qual elas prestam assessoria de comunicação: “Procurem o Proger, no Banco do Brasil, que é o mais rápido e o mais fácil”.

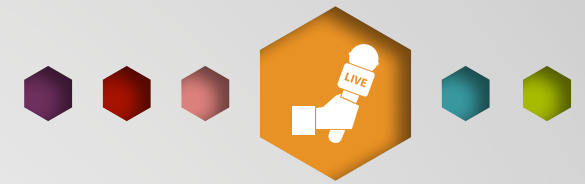


Já sendo correntistas do Banco do Brasil, foram em busca de informações em sua agência de relacionamento bancário. Afinal, era preciso verificar se as condições da linha de financiamento eram, realmente, favoráveis. Entre outras informações, consideraram estratégico o fato de que não tendo todas as garantias exigidas, poderiam utilizar um serviço do Sebrae, o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe).

O Fampe objetiva complementar as garantias necessárias para que uma pequena empresa possa acessar um financiamento com um banco conveniado ao Sebrae. Dessa forma, a instituição se torna avalista de uma pequena empresa, contribuindo para seu desenvolvimento empresarial. O Banco do Brasil é uma das instituições financeiras conveniadas ao Fundo.

Pensando em termos dos 5Cs do Crédito, elas dispunham de Caráter sólido, pois já tinham um histórico positivo com a instituição financeira. Sua Capacidade de pagamento estava demonstrada pela aplicação dos recursos em sua atividade-fim, por ser uma empresa com mais de sete anos de atuação e com uma carteira consolidada de clientes. Os próprios equipamentos a serem adquiridos, assim como os que já possuíam, demonstravam a solidez do Capital. As Condições do negócio eram adequadas porque estavam crescendo dentro do mercado, elas tinham boas perspectivas de ganhos extras com os eventos da Copa do Mundo e, o ano de 2014, se mostrava com menor índice de sazonalidade dos que os anteriores. Por fim, a questão da Colateralidade era resolvida com o aval do Fampe.

O fato é que, após avaliarem todas as condições, Sandra e Sara consideraram o processo para obtenção do financiamento pouco burocrático, sendo mais trabalhosa somente a busca de três orçamentos que especificassem tecnicamente os equipamentos a serem financiados. Feitos os orçamentos, assinaram o contrato



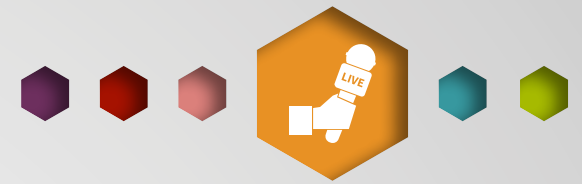
e foram até a loja onde pagaram os 20% que cabia a elas. Em três dias, o banco pagou o restante à loja e os equipamentos foram disponibilizados. Com o financiamento foi possível fazer as melhorias necessárias para o negócio, com a vantagem de poderem pagar em 24 meses e sem precisarem se descapitalizar.

Hoje, Sandra e Sara têm uma visão mais positiva sobre as oportunidades de financiamento para micros e pequenas empresas. Elas já sabem que podem contar com o apoio do Sebrae para as operações contratadas pelas MPE por intermédio do Fampe.

Despertar do jornalismo para o empreendedorismo

Assim como muitos empreendedores, as jornalistas perceberam, no problema do furto, uma oportunidade. O financiamento permitiu a aquisição de equipamentos mais adequados ao trabalho, em particular da área gráfica, além de dois *no-breaks* que haviam sido solicitados há meses pelos técnicos que dão manutenção à área de informática.

Com os novos equipamentos foi possível fechar um contrato com a RIC Record para produzir as revistas que seriam distribuídas nas 12 cidades sede da Copa do Mundo de 2014. Além disso, para viabilizar um projeto deste porte, tiveram que contratar funcionários temporários. “Às vezes tínhamos seis pessoas trabalhando aqui”, conta Sara. Tudo isso seria inviável antes da modernização tecnológica proporcionada pelo financiamento.



Além de despertarem para as oportunidades de financiamento para os pequenos negócios, todo esse processo resultou também em uma transformação na forma como as sócias passaram a se ver no contexto da condução da Letra Editorial. Por meio de uma consultoria do Negócio Certo do Sebrae elas descobriram que não eram mais apenas jornalistas, mas principalmente proprietárias de uma empresa de comunicação. Agora, Sandra e Sara estão aprendendo a ser empresárias.

Atualmente a empresa dispõe de uma estrutura que permite a contratação de mais profissionais e possibilita que elas saiam do operacional e se dediquem a empreender, pensando estrategicamente, buscando novos clientes e gerindo melhor os talentos contratados.

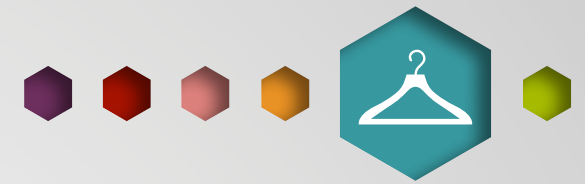
Mais do que nunca, as empresárias demonstram acreditar no contínuo sucesso de seu empreendimento. E sabem que podem contar com o Sebrae se quiserem colocar uma ideia de negócio em prática, obter aval complementar ou se necessitarem analisar as possibilidades para melhorar a administração de seu negócio.



SAN REMO

• • • case de loja de roupas





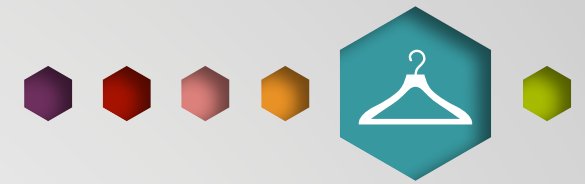
SAN REMO É EXEMPLO DE BOA UTILIZAÇÃO DO FAMPE

Localizada no DF, empresa já utilizou o apoio do Fundo em três financiamentos. Vendas dobraram e o negócio está em constante crescimento.

Se existe uma empresa que conhece bem o potencial do Fampe (Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas) é a San Remo Comércio de Confecções. Fundado em 1987, o empreendimento localizado em Sobradinho (DF) já recorreu três vezes a financiamentos bancários que tiveram o Fundo como garantidor das suas operações.

Essa viabilidade, associada a fatores como o mix de produtos comercializados, o bom relacionamento com os fornecedores, o atendimento diferenciado e personalizado e a correta formação de preços e custos, explicam o sucesso que a empresa tem alcançado nos últimos anos, segundo o seu proprietário, Luís Carlos Alves Santana.

Nesses quase 30 anos de existência, a San Remo está consolidada e encanta seus clientes com produtos de qualidade e preços acessíveis. Além disso, a empresa busca atender de maneira diferenciada seus fregueses, personalizando seus atendimentos e mantendo-se atenta às tendências de mercado. A capacitação dos proprietários e dos funcionários também contribui bastante para que as coisas deem certo.



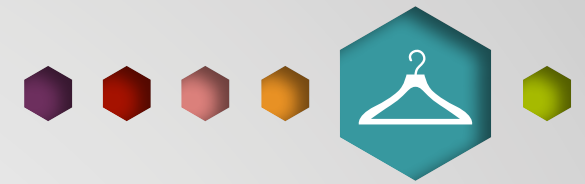
A loja oferece roupas femininas e masculinas para jovens e adultos que queiram comprar produtos de boa qualidade a preços acessíveis. Para isso, trabalha com diversas marcas e fornecedores de todo o Brasil e também de outros países, como a China.

Um pouco da trajetória

Desde o início das atividades, ainda na década de 1980, o Luís Carlos tinha a preocupação de gerir o negócio de forma a conduzi-lo ao sucesso. Por isso, se preocupou em frequentar cursos e treinamentos focados na melhoria da gestão do negócio, como formação de preços.

Ao participar do “Shopping 08”, evento voltado para o setor, o proprietário da San Remo ficou sabendo da existência do Fampe e decidiu fazer um plano de ampliação de seu negócio.

O projeto foi dividido em três etapas. Em meados de 2000, foi realizada a primeira fase. O objetivo era a reforma da loja, que passou a ser mais funcional e atrativa aos consumidores. Finda a reforma e quitado o financiamento, após dois anos a San Remo adquiriu um novo empréstimo, também utilizando o Fampe como garantidor, para adquirir novos equipamentos. Após a quitação deste segundo empréstimo, a empresa fez um terceiro aporte de recursos, novamente com o apoio do Fampe, para a compra de dois veículos utilitários que seriam utilizados no transporte de mercadorias. Encerradas as três etapas do projeto, as vendas da empresa dobraram em pouco tempo. Agora, estima-se que o crescimento seja constante em torno de 10% a 12% ao ano.



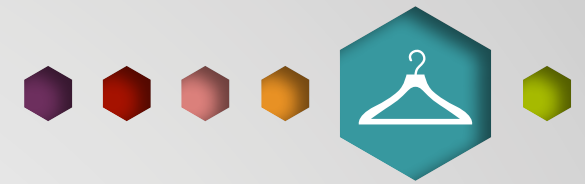
Conhecimento como diferencial

Muitas empresas que atuam no ramo de vestuário têm fechado as portas por diversos fatores, entre eles as falhas gerenciais e a falta de planejamento. Também são motivos comuns de fracasso os problemas de gestão dos negócios, a ausência de capital de giro, endividamentos, ponto em local inadequado, inadimplência, recessão econômica do país etc.

As oportunidades, no entanto, foram bem identificadas pela San Remo. Na época de sua criação existiam poucas lojas do ramo na região onde está localizada. Isso ajudou a empresa a fortalecer sua marca e criar um vínculo com os consumidores. Com o passar dos anos e o surgimento de concorrentes bem próximos, a San Remo buscou novas maneiras de atendimento e formas de pagamento que agradassem aos seus clientes. E isso foi feito de maneira muito bem sucedida.

Além disso, a busca pelo conhecimento é fundamental em qualquer área de atuação e no comércio varejista isso não é diferente. Por isso, Luís Carlos fez diversos cursos, a maioria no Sebrae, que possibilitaram melhorar os controles de sua empresa e reduzir desperdícios e prejuízos. O Fampe (Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas) foi apresentado ao empreendedor em uma dessas “buscas pelo conhecimento”.

A San Remo tem um movimento diário considerável de clientes. Isso a obriga a ser dinâmica e investir em um bom atendimento. O que ajuda muito nesse objetivo é exatamente a visão administrativa ampla, o conhecimento aprofundado do negócio, a larga experiência no segmento de vestuário e a excelente percepção do nicho de atuação do proprietário.



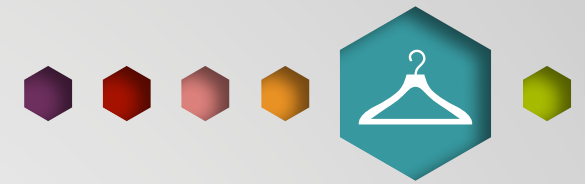
Atento a tudo o que acontece ao seu redor, Luís Carlos também tem conhecimento de que a maior parte dos seus clientes são da região onde a loja está localizada. Assim, ele tem consciência de que a adoção de uma estratégia de divulgação mais agressiva poderia aumentar a carteira de clientes da loja, resultando em ganhos para o negócio.

O fato é que a incansável busca por conhecimento foi fundamental para que Luís Carlos implementasse diversas melhorias em seu estabelecimento, como alteração do visual da loja a partir da nova ambientação interna; aquisição de dois veículos utilitários para o transporte de mercadorias; aumento do estoque e a aquisição de bancadas e equipamentos. Grande parte disso só pôde ser realizado graças aos recursos obtidos com a utilização do Fampe como fundo de aval das operações.

E engana-se quem pensa que o empresário está satisfeito com tudo o que já conquistou. Um quarto empréstimo está sendo pensado com o intuito de viabilizar uma nova reforma no estabelecimento.

Estudo de mercado e boa gestão

A San Remo sabe exatamente qual é o seu nicho de mercado e qual produto seu cliente deseja. Para chegar a esse conhecimento, Luís Carlos contratou uma empresa de consultoria para fazer um estudo de mercado. Foi feita uma ampla pesquisa com a população que reside nas proximidades da loja. O levantamento constatou que as pessoas estavam dispostas a pagar um maior valor pelos produtos desde que



estivessem comprando peças e acessórios diferenciados, de qualidade e com preço e condições de pagamento acessíveis.

Com essas informações, a San Remo passou a oferecer o que os clientes desejavam e suas vendas seguem aumentando mês a mês. Há que se destacar, ainda, que a San Remo possui um bom controle e gestão financeira, o que permite identificar as necessidades de investimentos; os custos fixos; os custos variáveis; a previsão de vendas; os impostos; entre outros.

Embora o cenário seja altamente favorável, a empresa também tem bem traçados os pontos que ainda precisam ser trabalhados: dificuldade de encontrar mão de obra qualificada e comprometida; localização que dificulta a conquista de novos clientes em função de estar em um ponto pouco visível; falta de investimentos em publicidade; e concorrência com as lojas de shoppings.

Viabilização do acesso ao crédito

É sabido que os pequenos negócios desempenham um papel relevante na economia nacional e, ainda assim, encontram muitas dificuldades para a obtenção de crédito bancário. Entre elas está a ausência de garantias e a falta de orientação sobre como se habilitar aos financiamentos.



Parte considerável desses problemas foi sanada com a criação do Fampe pelo Sebrae. A San Remo utilizou o Fundo como garantidor de suas operações de financiamento bancário e conseguiu recursos para reformar sua sede, adquirir veículos utilitários, equipamentos e capital de giro.

Os investimentos realizados a partir do financiamento colaboraram para que a empresa alcançasse um crescimento significativo, experimentando a ampliação de suas vendas ano após ano.

O Fampe tem o importante papel de minimizar os riscos do sistema financeiro nas operações com os pequenos negócios, viabilizando esses empréstimos. A correta utilização do crédito bancário permite o fortalecimento e o crescimento dos empreendimentos, possibilitando a conquista de novos mercados, a ampliação das vendas e o alcance de melhores resultados.

A San Remo é um exemplo de sucesso na utilização de recursos obtidos a partir de financiamentos bancários apoiados pelo Fampe. Os investimentos realizados permitiram ao empreendimento um crescimento expressivo em seu mercado de atuação e nas suas vendas.



RECYCLE PRINT

• • • case de informática



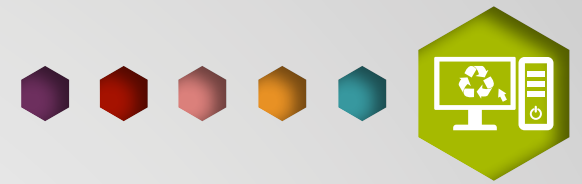


EMPRESA INVESTE COM FINANCIAMENTO DE BANCO DE DESENVOLVIMENTO EM PARCERIA COM COOPERATIVA DE CRÉDITO E USO DO FAMPE, SE REINVENTA E CRESCE EM NICHOS DE MERCADO

Recycle Print utilizou recursos disponibilizados pelo BDMG, via Sicoob Credivar, e uso de fundo de aval do Sebrae para investir em novo serviço e conquistar seu espaço comercial

A história da Recycle Print começou bem parecida com a da maioria dos pequenos negócios brasileiros. Criada em 2008, a partir da vontade do Rodrigo Nogueira de ter o seu próprio negócio, a empresa funcionava na casa do empreendedor e só foi regularizada em 2010, já pressionada pelo aumento da demanda por seus serviços.

Especializada em serviços de informática, como manutenção de equipamentos e remanufatura de cartuchos e toners de impressoras, a empresa, instalada em Varginha (MG), se deparou com um desafio: era preciso ter um espaço comercial capaz de proporcionar um melhor atendimento aos clientes.



No entanto, esta não era uma meta fácil de ser concretizada. Para viabilizá-la, seria preciso aumentar, consideravelmente, o faturamento para que fosse possível cobrir suas despesas operacionais. A solução poderia estar justamente em um item que constava do contrato social da empresa, mas que ainda não tinha sido muito explorado até então: a locação de impressoras.

Os sócios fizeram um estudo de mercado e constataram que havia, na cidade, demanda não atendida que justificava o aumento da oferta de serviços de locação de impressoras. Identificada a oportunidade, era preciso acessar um financiamento bancário para viabilizar o investimento na aquisição de novos equipamentos.

A busca do financiamento

Em junho de 2013, Rodrigo decidiu buscar recursos financeiros para viabilizar o aumento das vendas, por intermédio da ampliação do negócio, optando pela instalação de um ponto de atendimento que visava aumentar sua carteira de clientes.

O empreendedor conversou, então, com seu gerente na cooperativa SICCOB Credivar – Cooperativa de Crédito de Livre Admissão da Região de Varginha, do qual já era correntista. Por ser proprietário de uma microempresa (ME) e fazer parte da carteira de clientes da instituição financeira, pôde se beneficiar das vantagens e benefícios apresentados pela cooperativa.

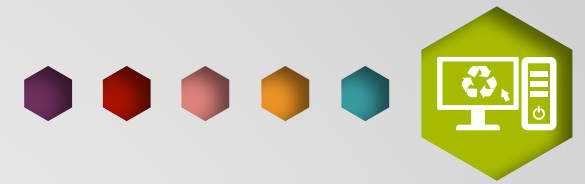


Sabedor da precariedade das informações contábeis dos pequenos negócios, o que dificulta a operação de crédito por meio da metodologia de crédito bancário tradicional, o gerente considerou, para sua análise, não só os documentos apresentados pela empresa, mas também a elaboração do relatório de visita.

A SICOOB Credivar é um correspondente bancário do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) que, por sua vez, é uma instituição financeira conveniada ao Sebrae para o uso do Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), que objetiva complementar as garantias necessárias para que um pequeno negócio possa acessar um financiamento. Dessa forma, o Sebrae, por intermédio do Fampe, se torna avalista de um pequeno negócio, contribuindo para seu desenvolvimento empresarial.

Ao contratar o financiamento, a empresa assume a responsabilidade de pagamento do empréstimo perante o banco, afinal de contas, financiamento é dívida! O uso do Fampe, segundo a empresa, foi peça fundamental para realização do projeto, pois gerou suporte das informações e garantia do crédito.

Com esse contexto, não houve dificuldades para obtenção do financiamento do BDMG, via SICOOB Credivar. Os recursos solicitados foram liberados com prazo para pagamento em 24 meses e carência de três meses.



A aplicação dos recursos

Conforme planejado, os recursos financeiros captados pelo financiamento foi investido na aquisição de mesas de escritório, instalação de prateleiras e na aquisição de 20 impressoras.

Com o investimento realizado, a empresa aumentou em 20% as receitas com a locação de impressoras e contratou mais um funcionário para a manutenção dos equipamentos. As receitas adicionais geradas cobriram, em muito, as despesas relacionadas ao novo ponto de atendimento que foi instalado.

No fim, mesmo tendo os seus custos acrescidos em virtude do aluguel, do novo funcionário e da prestação do financiamento, o faturamento da empresa, no primeiro ano após o crédito bancário, apresentou resultado positivo.

A locação de impressoras passou a ser o principal item de receita do negócio, pois está centrada na qualidade dos serviços prestados. Atentos às tendências e oportunidades de mercado, os sócios já analisam possibilidade de adquirir novos equipamentos. Afinal, o sucesso do financiamento, aliado ao uso do Fampe, demonstrou resultados positivos e a viabilidade de novos negócios.



0800 570 0800 / sebrae.com.br