

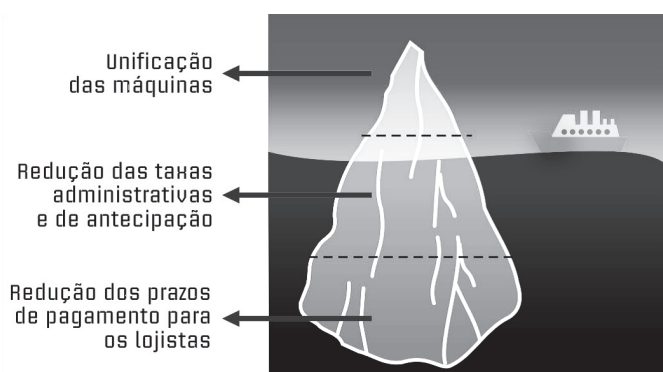
Nas questões a seguir, marque, para cada uma, a única opção correta, de acordo com o respectivo comando. Para as devidas marcações, use a **Folha de Respostas**, único documento válido para a correção das suas respostas.

FINANÇAS

QUESTÃO 1

A mudança no mercado de aceitação de cartões ocorrida nos últimos anos possibilitou uma série de benefícios aos pequenos negócios, tais como: a ampliação da oferta com entrada de diversas credenciadoras no mercado nacional, de serviços aos pequenos negócios, tecnologias, formas e prazos de recebimento etc.

A figura a seguir apresenta tendências desse mercado. Já é possível identificar essas mudanças nos dois níveis da parte não submersa do *iceberg*, no entanto, o terceiro nível ainda é um desejo.



Com base no texto e nessa figura, avalie as afirmativas seguintes e a relação proposta entre elas.

- I. O empresário de pequenos negócios deverá escolher a credenciadora e as tecnologias conforme orientação de seu banco, uma vez que os cartões passam em todas as maquininhas e a antecipação é realizada somente pelo banco.

PORQUE

- II. Na análise dos preços, o empresário deve atentar para o custo total. Nesse caso, as taxas de administração e de antecipação podem ser preponderantes. Além disso, o empresário deve levar em conta a possibilidade de fazer uso dos valores a receber (recebíveis) como garantia em financiamento direto com o banco de seu relacionamento.

SEBRAE. Meios eletrônicos de pagamento: manual de consulta. 2012.

Acerca dessas afirmativas, assinale a opção correta.

- A** As duas afirmativas são verdadeiras, mas a segunda não explica a primeira.
- B** As duas afirmativas são verdadeiras, e a segunda justifica a primeira.
- C** A primeira afirmativa é verdadeira e a segunda é falsa.
- D** A primeira afirmativa é falsa e a segunda é verdadeira.

QUESTÃO 2

A senhora Marina foi ao banco solicitar um empréstimo para sua confecção, que foi recusado. Ela havia apresentado como única garantia o prédio onde está localizada a sua confecção. No entanto, o prédio estava hipotecado à outra instituição financeira. Ela afirmou que um amigo estaria disposto a avalizar o seu empréstimo.

Ela então foi ao SEBRAE em busca de orientação e o atendente procurou compreender as necessidades de seu caso.

De acordo com a situação apresentada, avalie os entendimentos que se seguem.

- I. A senhora Marina não apresentou garantias reais adequadas para eventual ressarcimento do credor.
- II. O banco recusou a solicitação, pois não realiza a análise das garantias reais de terceiros.
- III. Ela poderia ter oferecido outros tipos de garantias pessoais, tais como: penhor ou caução.
- IV. A senhora Marina ofereceu apenas garantias pessoais, também chamadas de fidejussórias.

SEBRAE. MAISF – Manual de atendimento individual: acesso a serviços financeiros, p. 35.
SEBRAE. Termo de referência em acesso a serviços financeiros. Junho/2014.

Entre essas afirmações, só podem ser consideradas corretas

- A** I e IV.
- B** II e IV.
- C** II e III.
- D** I e II.

QUESTÃO 3

Aline Souza, proprietária de uma confecção com mais de 20 anos de mercado, atua no varejo e atacado por meio de suas duas lojas de rua e na própria fábrica. Prefere receber em dinheiro ou cheques pré-datados, o que a faz girar rapidamente sua produção. Com a crise, percebeu um aumento de inadimplência e uma necessidade de melhorar seus controles de contas a receber. Recebeu uma visita do gerente de seu banco que ofereceu alguns produtos e serviços.

Ela também buscou uma consultoria de finanças no SEBRAE que a ajudou na avaliação de como poderia reduzir suas despesas financeiras e melhorar a gestão, enfrentando a inadimplência e usando de forma eficaz os serviços financeiros.

Qual ação Aline deve adotar para reduzir sua inadimplência por meio da contratação de produtos e serviços financeiros?

- A** Aplicação de seus recursos de capital de giro, no longo prazo, em títulos do tesouro direto, para garantir maior rentabilidade do excedente financeiro, utilizando-se de plataformas eletrônicas confiáveis.
- B** Adoção de cobrança bancária, inclusive por meio de boletos e custos operacionais reduzidos, para vendas no atacado, garantindo o recebimento dos clientes em atraso.
- C** Vendas no varejo por meio de cartão de crédito, negociando condições com a credenciadora parceira do banco, depois de realizar uma cotação com os concorrentes.
- D** Incremento das vendas pela internet, porém, com utilização de soluções de pagamento seguro e *software* de gestão das transações.

QUESTÃO 4

O senhor Bruno expressou ao atendente do SEBRAE sua preocupação com a redução das reservas na conta corrente de sua empresa, uma loja de ferragens. afirmou não possuir dívidas bancárias e manter seus pagamentos rigorosamente em dia. Ao ser questionado sobre sua gestão de estoques, respondeu que sua única preocupação era evitar a falta de itens na loja.

O atendente lhe explicou que deveria encarar a gestão de estoques também como parte de sua gestão financeira com o objetivo de enfrentar sua perda de reservas.

Para isso, o atendente procurou compreender, de forma mais detalhada, as práticas do senhor Bruno nessa gestão, e obteve os esclarecimentos que se seguem.

- I. O senhor Bruno cuida para que o valor total dos estoques não supere o valor a pagar aos fornecedores. Desse modo, ele garante que seus fornecedores financiem integralmente os estoques da loja.
- II. Preocupado em manter estoques e não perder vendas, o senhor Bruno permite que o saldo apurado no controle de estoque seja divergente do estoque físico existente.
- III. Os prazos médios de conservação de estoques da loja estão caindo e, devido a isso, a necessidade de capital de giro da empresa se reduziu.
- IV. O senhor Bruno espera um aumento de vendas nos próximos meses, em razão disso, negociou com o seu principal fornecedor a redução do prazo de pagamento.

Quais dessas práticas de gestão financeira de estoques são corretas?

- A I e II.
- B I e III.
- C II e III.
- D III e IV.

QUESTÃO 5

A empresa WS Comércio no ramo do vestuário feminino possui uma movimentação de entradas e saídas de recursos financeiros à vista e a prazo junto a clientes e fornecedores fidelizados. Utiliza-se de importante instrumento de gestão financeira para apurar seu saldo de caixa para um determinado período de tempo, seja o período corrente ou futuro, denominado fluxo de caixa.

De vez em quando, recorre ao empréstimo bancário para fechar seu caixa, porém, com certa previsibilidade, consegue negociar condições mais vantajosas para financiamento.

SEBRAE. Como elaborar controles financeiros. Belo Horizonte, 2005.

Sobre o fluxo de caixa da WS Comércio, é correto afirmar que

- A seu prazo médio de pagamento é superior ao prazo médio de recebimentos, gerando déficit no fluxo de caixa em alguns momentos.
- B outra possibilidade de cobertura dos déficits de caixa é buscar linhas de financiamento bancárias ágeis e baratas, sem considerar o financiamento pelo fornecedor.
- C a empresa, por meio da apuração do seu saldo de entradas e saídas, consegue dimensionar a necessidade de financiamento do capital de giro atual e projetado.
- D o fluxo de caixa nem sempre permite um dimensionamento preciso dos superávits e déficits de caixa, considerando tratar-se de lançamentos das entradas e saídas de recursos mais relevantes.

QUESTÃO 6

Felício possui uma quitanda onde trabalha há dez anos. Com o aumento da inflação e a falta d'água, os preços dos alimentos subiram muito, o que obrigou Felício a aumentar os preços dos produtos comprados, principalmente dos produtores rurais da região. O movimento diminuiu e começou a gerar insuficiência no saldo de caixa para pagar as contas. Observando o número de clientes que almoçavam na região e o pequeno número de restaurantes próximos, decidiu fornecer "marmiteix". Começou com poucas unidades e logo teve pedidos suficientes por dia para aumentar a produção. Aumentou a cozinha, adequando-se às normas sanitárias, utilizando recursos próprios. Ficou descapitalizado para a contratação de funcionário e realização de melhorias no estabelecimento. Como o negócio era promissor, Felício decidiu ir ao banco para buscar uma linha de capital de giro.

Após conversar com o gerente do banco, Felício ficou desapontado ao saber que suas garantias não eram suficientes para obter o empréstimo. Também soube que possuía uma restrição cadastral do empreendimento junto ao Serasa, o que impedia a aquisição da linha de financiamento que atende a sua necessidade com taxas acessíveis.

É muito comum que as instituições do mercado financeiro, ao realizarem suas análises, observem os chamados Cs (critérios) do crédito a seguir.

- I. Caráter.
- II. Capacidade.
- III. Capital.
- IV. Colateral.
- V. Condições.

SEBRAE. Boletim de serviços financeiros. Novembro/2014.

De acordo com o caso do Sr. Felício, quais itens do Cs do crédito ele não atende, respectivamente?

- A Colateral e Condições.
- B Capital e Capacidade.
- C Capacidade e Caráter.
- D Colateral e Caráter.

QUESTÃO 7

Raquel é uma funcionária pública aposentada que sempre desejou ter seu pequeno negócio e pretende criar uma *startup*. Há alguns meses, vem trabalhando em uma ideia inovadora para o desenvolvimento de um produto que não existe no mercado, contando com o auxílio da consultoria do SEBRAETEC.

Com o resultado do projeto, a empreendedora concluiu que a criação e a comercialização do novo produto são viáveis e existe mercado potencial para oferta desde que elabore planos de produção e de vendas bem estruturados, pois se trata de um mercado de alto risco.

Raquel procurou algumas instituições financeiras e verificou que as taxas para obtenção de recursos para um projeto inovador são altas devido ao alto risco desse tipo de empreendimento.

Ela decidiu então retornar ao balcão de atendimento do SEBRAE para saber como pode buscar recursos para fabricar e inserir seu novo produto no mercado, pois ela não possui todos os recursos necessários para o empreendimento. Ela procura também o apoio de pelo menos um investidor qualificado com experiência.

De acordo com a situação descrita, qual tipo de recurso atende às necessidades da Raquel?

- A Crowdfunding.
- B Investidor anjo.
- C Venture capital.
- D Financiamento convencional em instituição financeira.

QUESTÃO 8

João Silva é proprietário de um pequeno restaurante que atende aos funcionários e clientes de um centro comercial de Sobradinho (DF). Visando rever alguns serviços contratados junto a uma instituição financeira, fornecedora de serviços bancários, buscou orientação no SEBRAE para avaliar quais produtos bancários contratados contribuem para o desenvolvimento do seu negócio.

Quais produtos e serviços bancários contribuem para o desenvolvimento do restaurante de João Silva?

- A** Aceitação de cartões de crédito e débito, incluindo alimentação; seguro contra incêndio; cartão empresarial para o restaurante.
- B** Cobrança bancária, emissão de boletos; aceitação de cartões de crédito e débito, incluindo alimentação; seguro residencial.
- C** Cobrança bancária, emissão de boletos; título de capitalização; cartão empresarial para o restaurante.
- D** Seguro de vida para clientes; título de capitalização; cartão empresarial para o restaurante.

QUESTÃO 9

O senhor Leonardo Santos, proprietário de um pequeno negócio do ramo industrial, no Distrito Federal (DF), tem sua empresa operando em um galpão alugado. Percebeu que 60% dos seus custos eram mão de obra e consumo de energia elétrica. Ele acredita que o alto percentual é um impeditivo para aumentar a lucratividade de sua operação, tendo em vista que o preço da mão de obra é o definido pelo salário mínimo, assim como o cobrado pelo Kw/h é o ofertado pela distribuidora de energia do DF.

Ao conversar com um amigo, também empresário, foi convencido a procurar o SEBRAE e buscar orientações sobre alternativas para melhorar sua eficiência operacional. No SEBRAE, recebeu orientações para melhorar sua gestão de custos, considerando que tal hipótese o levaria a aumentar a sua lucratividade.

Leonardo Santos alcançará melhor gestão de custos com

- A** a redução dos seus custos fixos com mão de obra e energia elétrica de 60% para percentuais inferiores, pois criará a possibilidade de incremento de lucratividade.
- B** o incremento de sua atual produção que gerará um custo variável total menor, pois assim aumentará a escala de produção e custos indiretos inferiores.
- C** a recomposição dos outros 40% das despesas de custos fixos e variáveis, pois eles dependem do nível e escala de produção.
- D** a renegociação do aluguel do galpão para valor inferior, pois tal ação contribuirá para a redução dos custos indiretos.

QUESTÃO 10

Um gerente de um banco orienta um pequeno empresário a buscar uma consultoria financeira do SEBRAE em função de seu elevado nível de endividamento e confusão entre despesas pessoais e empresariais, uma vez que utiliza uma única conta corrente para movimentação bancária.

Ao participar da consultoria do SEBRAE, o empreendedor compreende que precisa adotar um conjunto de ações que o apoie no processo de renegociação de dívidas junto ao banco e, principalmente, fornecedores.

Entre as ações a serem adotadas pelo empresário, encontra-se a de

- A** alongar o perfil do financiamento, mesmo que a custos maiores, na mesma ou em outras instituições.
- B** separar as contas correntes de pessoa jurídica e pessoa física, possibilitando a elaboração de fluxo de caixa empresarial.
- C** trocar de instituição financeira, porém, mantendo o uso de conta corrente única de modo a melhor gerenciar as finanças.
- D** concentrar a movimentação financeira na conta corrente pessoa física em função de menores custos relacionados à movimentação bancária.

QUESTÃO 11

A José Mendes-MEI é um microempreendimento individual prestando serviços de borracharia para veículos automotores. Ao conseguir abrir sua conta corrente Pessoa Jurídica (PJ), obteve também talões de cheques, cartões de pagamentos e maquininha de cartão etc.

Além do cartão de crédito Pessoa Física (PF), que já possuía, obteve outro para Pessoa Jurídica (PJ), com funções de débito e crédito.

Quais funcionalidades dos cartões podem contribuir para a boa gestão desse MEI?

- A** Ambos os cartões permitem compras parceladas e mesmo sem juros, porém, a anuidade do cartão empresarial deverá ser isenta para MEI.
- B** A segurança do uso de cartão empresarial, comparativamente ao dinheiro e cheque, além de permitir coletar informações sobre o fluxo financeiro da empresa.
- C** A elevação dos limites de crédito do seu cartão pessoa física de forma automática, considerando que o banco não faz distinção entre a condição de PJ e PF do MEI.
- D** As taxas de juros do crédito rotativo são sempre maiores para o cartão da PJ do que da PF, especialmente para os MEI que não possuem longo histórico de relacionamento bancário.

QUESTÃO 12

Um colaborador do SEBRAE atendeu um jovem casal, cada um deles apresentou-se como dono de seu próprio negócio e precisando de orientações específicas.

Romeu gerencia sua loja de móveis e objetos e trabalha diretamente com o público. Seu principal interesse no sistema financeiro é atender melhor seus clientes, em termos de prazos e de opções de meio de pagamento.

Julietta administra sua microempresa, uma confecção, e vende apenas para lojas. Seu interesse é ampliar sua capacidade de produção pela compra de uma máquina de costura. Sua maior preocupação é com o custo desse financiamento e demais condições de pagamento, como a carência, prazo e taxa.

O atendente logo percebeu que sua primeira missão seria orientar cada cliente para procurar o agente financeiro mais adequado às suas necessidades.

Analise as afirmações a seguir.

- I. Romeu deveria procurar um banco comercial ou múltiplo, pois ali poderia obter todos os serviços que procura para atrair consumidores, como a emissão de boletos bancários e de cartões de crédito.
- II. Julieta deveria procurar o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, onde as empresas brasileiras podem financiar seus investimentos.
- III. Julieta deveria procurar uma agente de fomento na qual poderia solicitar um financiamento para investimento fixo com juros baixos e prazos de pagamento e de carência maiores do que nos bancos comerciais.
- IV. Romeu deveria procurar uma Cooperativa Central de Crédito dado que atualmente as cooperativas financeiras oferecem uma gama cada vez maior de soluções para seus clientes.

SEBRAE. **Uso adequado dos serviços financeiros para microempreendedores individuais**. 2013.

Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/Pre/composicao/ffcdv.asp>>. Acesso em: 23.09.2016.

São corretas as afirmações apresentadas em

- A** I e II.
- B** I e III.
- C** II e IV.
- D** III e IV.

QUESTÃO 13

Um empreendedor, dono de um pequeno negócio comercial varejista, localizado numa loja de rua de grande movimentação de clientes na cidade do Rio de Janeiro, percebeu que seu principal concorrente está em situação financeira melhor que a sua, atuando nos mesmos segmentos empresarial e mercado consumidor.

De modo a entender melhor o que pode estar acontecendo, realizou pesquisa *in loco* e verificou que seu empreendimento comercializa os mesmos produtos que seu principal concorrente e adota praticamente os mesmos preços de venda, o que o deixou ainda mais confuso em relação à forma de cálculo de seu preço de venda.

Diante do problema, procurou assessoria do SEBRAE, onde foi identificada a necessidade de algumas ações corretivas em sua formação de preços.

Entre as ações corretivas a serem adotadas pelo empresário, encontra-se a de

- A** compensar sua falta de competitividade com aumento de preços de venda.
- B** compatibilizar sua estrutura de custos fixos e variáveis com retiradas pró-labore.
- C** considerar os aspectos mercadológicos e financeiros para formação de preço mais adequada.
- D** elevar sua margem de contribuição, considerando que os valores de suas vendas estão abaixo dos de seus custos.

QUESTÃO 14

Joaquim, proprietário de um minimercado na cidade de Mamonas (CE), soube, por um amigo, que em sua cidade foi instalado um ponto de atendimento da Cooperativa de Crédito de Livre Admissão do Vale do Peri. Em Mamonas, a cooperativa recentemente instalada é a única instituição financeira a ofertar todos os serviços bancários. Até então havia somente um correspondente bancário de um banco público, que garantia o recebimento de contas e saque de pequenos valores. Não realizava operações de crédito para o setor produtivo e nem oferecia serviços bancários de pagamento aos pensionistas, aposentados e funcionários públicos. Eles se deslocavam até o município vizinho para realizar essas operações, onde também realizavam as suas compras.

Joaquim recebeu a informação de que um dos diferenciais da cooperativa é atender as necessidades dos associados, incluindo as empresas, e promover o desenvolvimento das comunidades. Ele procurou o gerente dessa instituição para saber como poderia abrir uma conta, ter acesso aos serviços financeiros, e quais as vantagens para a comunidade.

Diante dessa situação, analise as afirmações a seguir referentes as vantagens da instalação da cooperativa para Joaquim, sua empresa e seu município:

- I. estar presente em uma praça considerada pelo sistema financeiro como não bancária;
- II. abrir a conta corrente de aposentados, pensionistas, empregados, servidores públicos etc., garantindo o fluxo de recursos na comunidade;
- III. possibilitar a captação de aplicação financeira da comunidade para aplicação em territórios mais dinâmicos;
- IV. ter acesso a todos os serviços financeiros necessários ao desenvolvimento do setor produtivo, incluindo crédito rural e empresarial.

SEBRAE. **Cooperativa financeira**: série empreendimentos coletivos. 2014.

Está correto o que se afirma em

- A** IV e II.
- B** III e I.
- C** II e III.
- D** I e IV.

QUESTÃO 15

O proprietário de uma pequena empresa, na condição de pessoa jurídica, foi a sua agência bancária de relacionamento, a fim de obter recursos para expansão empresarial. Após análise da proposta de crédito, pôde constatar que tinha 50% das garantias exigidas pelo banco para o financiamento em questão.

Seu gerente recomendou a contratação de garantias complementares do Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), do SEBRAE.

Disponível em: <www.sebrae.com.br/fampe>. Acesso em: 14.07.2016.

Em relação à utilização desse fundo, é correto afirmar que

- A** o atual regulamento do Fampe estabelece limites suficientes para cobertura de garantias exigidas em um financiamento, não sendo necessária a apresentação das garantias possuídas pelo cliente.
- B** as instituições financeiras credenciadas podem oferecer o Fampe a seus clientes. O valor da garantia do Fampe é definido conforme porte empresarial e modalidade de financiamento.
- C** a proposta de crédito deve ser elaborada pelo SEBRAE, sendo acompanhada de carta de garantia, cujo valor é definido conforme porte empresarial e modalidade de financiamento.
- D** o máximo de garantia por pequena empresa é de 50% do financiamento, e, no caso apresentado, será somado à disponibilidade das garantias oferecidas pelo cliente.

QUESTÃO 16

Laura é proprietária de uma pequena loja de vestuário, nunca buscou financiamento junto ao sistema financeiro nacional e não movimenta conta corrente pessoa jurídica. Após anos de crescimento continuado em seu faturamento e em seu lucro, resolveu contratar um plano de negócios no SEBRAE com objetivo de estudar a viabilidade econômico-financeira de expansão do negócio. Devido à avaliação positiva feita pelo SEBRAE com relação à solidez financeira e econômica de seu negócio, ela tomou a decisão de investir, o que irá requerer um aporte de aproximadamente R\$ 80.000,00. Ela não possui esses recursos nem outros ativos que possam ser convertidos em dinheiro.

Para auxiliar na tomada de decisão, ela procurou novamente o SEBRAE para saber como deve se preparar para solicitar o financiamento que viabilize a expansão do negócio.

O atendente do SEBRAE discutiu com Laura os requisitos para o acesso ao crédito e concluiu que ela ainda não estava plenamente preparada para solicitar um empréstimo necessário à expansão, pois lhe faltavam alguns requisitos.

SEBRAE. Cartilha de crédito. Vitória: SEBRAE/ES, 2015 (com adaptações).

Qual o requisito para acesso ao crédito que Laura possui?

- A** Garantias reais.
- B** Cadastro positivo.
- C** Bom relacionamento com a instituição financeira.
- D** Bons índices de liquidez, lucratividade e rentabilidade.

QUESTÃO 17

Após participar de algumas oficinas de capacitação do SEBRAE, um proprietário de um pequeno negócio entendeu que os indicadores econômico-financeiros são os principais parâmetros a serem acompanhados para uma adequada gestão financeira e empresarial e para a comparabilidade entre diferentes negócios num mesmo ramo de atividades. Optou por monitorar quatro diferentes indicadores.

Estabeleça a relação entre as descrições constantes da segunda coluna e os indicadores listados na primeira.

INDICADORES	DESCRIÇÕES
1. Lucratividade	() Indicador de atratividade do negócio. Tempo necessário para que o empreendedor recupere seu capital investido.
2. Rentabilidade	() Indicador de segurança de negócio. Quanto é necessário vender para as receitas se igualarem às despesas.
3. Ponto de equilíbrio	() Indicador de eficiência operacional. Mede o ganho sobre o trabalho realizado.
4. Prazo de retorno	() Indicador de eficiência operacional. Mede a potencialidade do negócio em relação ao investimento.

SEBRAE. Análise e planejamento financeiro: manual do participante. Brasília, 2011. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/>>. Acesso em: 26.09.2016.

A sequência correta é

- A** 4, 3, 1 e 2.
- B** 4, 1, 3 e 2.
- C** 3, 2, 4 e 1.
- D** 1, 3, 2 e 4.

QUESTÃO 18

Diversos estudos e pesquisas realizadas pelo SEBRAE apontam que um dos principais sintomas de problemas financeiros em pequenos negócios está relacionado à ausência de conhecimento e da efetiva utilização de ferramentas de planejamento e controle para a correta tomada de decisões financeiras.

Um exemplo disso é a falta de utilização efetiva do fluxo de caixa, ferramenta que projeta a movimentação financeira empresarial (entradas e saídas de recursos financeiros), em um período determinado.

O resultado acumulado do fluxo de caixa, quando negativo, indica que a empresa está gastando mais do que a sua receita permite.

Em relação às causas para o descontrole do fluxo de caixa, avalie as afirmações a seguir:

- I. os prazos para pagamentos, oferecidos aos clientes, são menores que os prazos que os fornecedores oferecem à empresa;
- II. o valor das parcelas das compras realizadas em datas sazonais, como Natal e Dia das Mães, são mais altos que o saldo de caixa;
- III. as compras para a composição de estoque são muito elevadas em relação ao giro de estoque efetivo da empresa;
- IV. as retiradas de pró-labore estão dentro das possibilidades da empresa.

SEBRAE/MG. Como elaborar controles financeiros. 2005. SEBRAE. Gestão financeira na medida. 2014.

Está correto o que se afirma em

- A** I e II.
- B** I e IV.
- C** II e III.
- D** III e IV.

QUESTÃO 19

Mariana herdou de sua mãe, há dois anos, um pequeno restaurante italiano. Está com algumas dívidas com fornecedores e uma diminuição no número de clientes. Após contratar uma consultoria especializada do SEBRAE, algumas medidas de gestão foram tomadas: reorganização das finanças da empresa, renegociação das dívidas com os fornecedores, além da elaboração de um plano de *marketing* e divulgação do restaurante com a inovação em alguns produtos ofertados.

Com as medidas implantadas, o número de clientes cresceu. Surgiu a necessidade de aumentar a equipe de atendentes e de auxiliares de cozinha, além de comprar máquinas e equipamentos mais modernos.

Para realizar as mudanças, Mariana precisará de recursos, visto que tudo o que a empresa gerou de lucro nesse período foi para o pagamento das dívidas com fornecedores e investimentos em inovação e *marketing*. Atualmente a empresa não possui dívidas e o fluxo de caixa está organizado, demonstrando claramente a capacidade de pagar o crédito solicitado. O negócio está indo bem, a quantidade de clientes continua aumentando e já possui lista de espera para atendimento nos finais de semana.

Seguindo as orientações de nova consultoria junto ao SEBRAE, Mariana decidiu procurar uma instituição financeira para obtenção de um financiamento com taxas de juros adequadas às necessidades e características do restaurante, considerando que o financiamento deverá alavancar o negócio.

Qual é a solução adequada para atender as necessidades do restaurante de Mariana?

- A** Antecipação de receitas.
- B** Desconto de títulos.
- C** Investimento misto.
- D** Cheque especial.

QUESTÃO 20

Há cinco anos, Pedro abriu um pequeno salão de beleza denominado Salão do Pedro. Ele é conhecido pelo excelente trabalho que realiza em cortes de cabelos femininos e masculinos. Seus fiéis clientes indicam familiares e amigos. Há alguns anos, Pedro agregou outros serviços a pedido dos próprios clientes. A clientela foi crescendo para alegria do empreendedor e de sua esposa Cláudia, que atua na parte administrativa do negócio.

Como o negócio sempre foi familiar, Pedro e Cláudia não se preocuparam em abrir uma conta corrente em nome da empresa. Sempre realizaram a movimentação na conta conjunta do casal, pagando, além das contas pessoais da família, as contas da empresa e realizando as retiradas mensais de todo o lucro obtido.

Há aproximadamente um ano, Pedro e Cláudia começaram a observar a diminuição do número de clientes, mas pensaram ser algo passageiro, devido à crise. Nos últimos meses, começaram a ter dificuldades para pagar os salários dos funcionários em dia. Já não conseguem efetuar o pagamento dos fornecedores e o recolhimento dos impostos no prazo, o que acarreta juros e multas altas.

Preocupados com as contas do mês seguinte, Pedro e Cláudia decidiram ir a uma instituição financeira para obter um empréstimo adequado às necessidades da empresa, mas, antes, seguiram o conselho de um cliente do salão que sugeriu que fossem ao SEBRAE para saber se o financiamento seria adequado nesse momento.

Após ouvir o relato dos problemas, o especialista do SEBRAE sugeriu que, com seu auxílio, antes da solicitação de financiamento junto à instituição financeira, fosse realizado um plano de acesso a crédito para a empresa.

SEBRAE. Como elaborar plano de acesso a crédito para sua empresa. 2013.

No caso do Salão do Pedro, quais são os componentes de um plano de acesso a crédito que deverão ser trabalhados antes da obtenção do crédito?

- A** Encerrar a conta corrente do casal; não pagar os salários do próximo mês; aceitar a primeira linha de crédito que o banco oferecer, pois geralmente o gerente sabe o que a empresa necessita.
- B** Demitir funcionários; manter relacionamento com as instituições financeiras que apoiam as MPE; escolher a melhor alternativa de crédito entre as opções disponíveis para a pessoa jurídica.
- C** Organizar as finanças da empresa; ter relacionamento com as instituições financeiras que apoiam as MPE; escolher a melhor alternativa de crédito entre as opções disponíveis para a pessoa jurídica.
- D** Organizar as finanças da empresa; manter uma conta corrente única em nome do proprietário do negócio; e escolher a melhor alternativa de crédito entre as opções disponíveis para a pessoa física.

Espaço Livre.