



SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

UNIDADE DE CAPITALIZAÇÃO E SERVIÇOS FINANCEIROS

NÚCLEO DE EDUCAÇÃO E ORIENTAÇÃO FINANCEIRA

**SERVIÇO DE CRÉDITO ORIENTADO E ASSISTIDO**

**- MULTIPLICADORES -**

*[Conceituação e direcionamentos estratégicos]*

ABRIL 2024

---

© 2024. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Presidente do Conselho Deliberativo | **JOSÉ ZEFERINO PEDROSO**

Diretor Presidente | **DÉCIO LIMA**

Diretor Técnico | **BRUNO QUICK**

Diretor de Administração e Finanças | **MARGARETE COELHO**

### **UNIDADE DE CAPITALIZAÇÃO E SERVIÇOS FINANCEIROS – UCSF**

Gerente | **ANTÔNIO VALDIR OLIVEIRA FILHO**

Gerente Adjunto | **WENISTON RICARDO DE ANDRADE ABREU**

Coordenação de Educação e Orientação Financeira

**AUGUSTO TOGNI DE ALMEIDA ABREU**

Equipe Técnica de Educação e Orientação Financeira

**CRISTINA VIEIRA ARAÚJO**

**ELLEN CRISTINA DOS SANTOS BOMFIM**

**IGOR LEMOS VILLAR**

**ÍTALO VANDERLEI RIBEIRO**

Consultor | UCSF – SGF/SEBRAE

**ANDRÉ WEHBE**

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	4
2. SERVIÇO DE CRÉDITO ORIENTADO E ASSISTIDO COMO MODELO DE NEGÓCIO ....	5
2.1. O QUE.....	6
2.1.1. PROPOSTA DE VALOR.....	6
2.2. PARA QUEM.....	7
2.2.1. SEGMENTOS DE CLIENTES .....	7
2.2.2. RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES.....	15
2.2.3. CANAIS .....	15
2.3. COMO .....	16
2.3.1. ATIVIDADES .....	16
2.3.2. RECURSOS.....	20
2.4. QUANTO .....	22
2.4.1. CUSTOS .....	22
2.4.2. RECEITAS.....	22
3. REFERÊNCIAS .....	22
4. ARQUIVOS COMPLEMENTARES.....	23

## 1. INTRODUÇÃO

Conforme o Manual do Crédito Orientado e Assistido, o **Crédito Orientado e Assistido** é um serviço definido como *“uma jornada de aprendizado e orientação contínua que vai auxiliar empreendedores na tomada de decisões conscientes para garantir a saúde financeira do negócio.”*

Desde sua criação em abril de 2020, o **Crédito Orientado e Assistido** vem passando por evoluções como serviço.

No sentido de contribuir com a continuidade da evolução do Serviço de Crédito Orientado e Assistido do Sebrae, estamos apresentando neste documento mais um ponto de aprimoramento visando formatar este serviço com mais concretude nos moldes de um modelo de negócio.

O propósito deste produto é modelar a conceituação metodológica de Crédito Orientado e Assistido em um serviço que seja aplicado com objetividade e eficiência palpável utilizando o princípio básico do planejamento financeiro, para consolidar o **Crédito Orientado e Assistido** de forma estruturada, sendo capaz de entregar valor ao cliente que busca crédito e uma gestão eficiente das finanças do seu negócio.

Cabe destacar que o modelo do serviço apresentado neste documento se baliza pelos fundamentos que constam do Termo de Referência do Crédito Orientado e Assistido que o conceitua como:

*Um conjunto de ações e soluções disponibilizadas pelo Sebrae para empresários(as) de pequenos negócios pleiteantes ou detentores de recursos provenientes do crédito de terceiros e que compõem um modelo de atendimento que visa:*

- *Capacitar com conhecimento técnico e desenvolvimento comportamental.*
- *Direcionar com planejamento financeiro empresarial.*
- *Apoiar com o acesso a tecnologias e canais de obtenção de recursos.*
- *Acompanhar com o monitoramento sistemático de indicadores de desempenho empresarial, tendo o planejamento financeiro e/ou plano de ação como referência.*

## 2. SERVIÇO DE CRÉDITO ORIENTADO E ASSISTIDO COMO MODELO DE NEGÓCIO

Para apresentar o Crédito Orientado e Assistido como um serviço e de maneira organizada, optou-se por representá-lo em um Quadro de Modelo de Negócios.

O Quadro de Modelo de Negócios abaixo, está subdividido em 9 componentes, que foram utilizadas para estruturar a ideia do serviço de Crédito Orientado e Assistido.

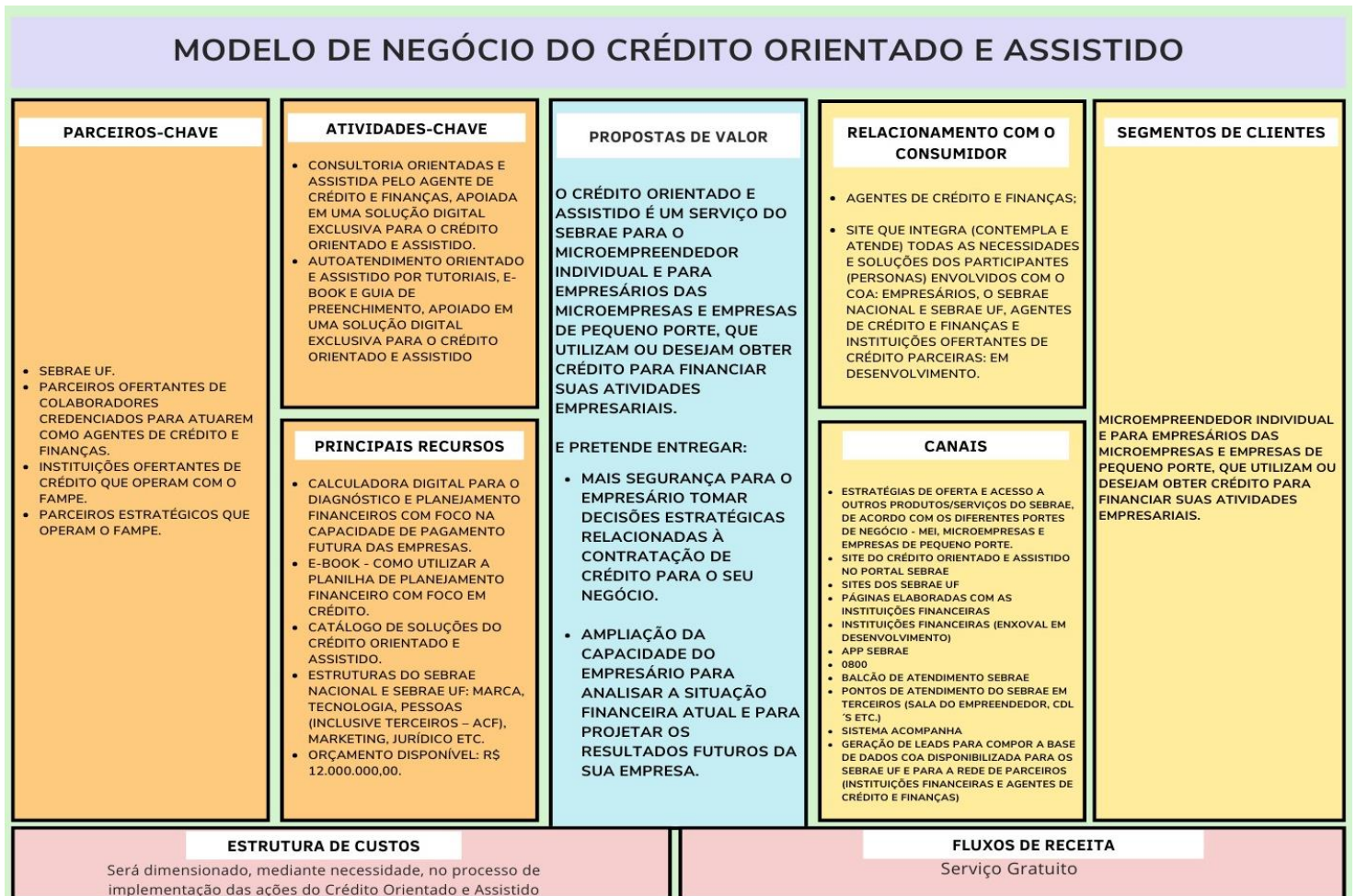
Para facilitar a compreensão, as nove componentes do modelo estão agrupadas em quatro conjuntos que estão representados no quadro a seguir da seguinte maneira:

Azul - O Que: Proposta de Valor.

Amarelo - Para Quem: Público-alvo, Relacionamento com Clientes e Canais.

Laranja - Como: Atividades, Parcerias e Recursos.

Rosa - Quanto: Custos e Receitas.



## 2.1. O QUE

### 2.1.1. PROPOSTA DE VALOR

O propósito deste serviço é dar mais segurança para empresários e empresárias (MEI, de Microempresas e de Empresas de Pequeno Porte) tomarem decisões estratégicas relacionadas à contratação de crédito para o seu negócio a partir da ampliação da sua capacidade de analisar a situação financeira atual e de projetar resultados futuros para a sua empresa.

**O Crédito Orientado e Assistido é um serviço do Sebrae para o Microempreendedor Individual e para empresários das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, que utilizam ou desejam obter crédito para financiar suas atividades empresariais.**

O **Crédito Orientado e Assistido** é um serviço de alto nível conceitual e metodológico, que será consumido pelos clientes do Sebrae, de forma autônoma, guiada por tutoriais no APP Sebrae e no Portal Sebrae e/ou com o acompanhamento de um **Agente de Crédito e Finanças (ACF)** da rede de credenciados do Sistema Sebrae, com atendimentos presenciais ou online.

O serviço de **Crédito Orientado e Assistido** também poderá ser ofertado por meio de estratégias locais criadas pelos Sebrae/UF que contemplem a oferta de soluções previstas nas jornadas e trilhas de acordo com o perfil de cliente, em especial que adotem o serviço de planejamento financeiro com foco no crédito.



## 2.2. PARA QUEM

### 2.2.1. SEGMENTOS DE CLIENTES

Como já definido, o Crédito Orientado e Assistido é um serviço do Sebrae para o **Microempreendedor Individual e para empresários das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte**, que utilizam ou desejam obter crédito para financiar suas atividades empresariais.

Para melhor caracterizar o público-alvo do Crédito Orientado e Assistido estão relacionadas a seguir, algumas informações e conclusões extraídas do esclarecedor relatório de pesquisa **O Financiamento dos Pequenos Negócios no Brasil 2023** (10ª edição anual, agosto de 2023), produzido pela Unidade de Gestão Estratégica e Inteligência do Sebrae Nacional, com apoio da Unidade de Capitalização e Serviços Financeiros.

Cabe enfatizar que a pesquisa, apresentada no relatório citado acima, teve como objetivo **“Identificar como os pequenos negócios brasileiros se financiam”**.

Sobre a pesquisa:

Objetivo: Identificar como os pequenos negócios brasileiros se financiam.

Metodologia: Pesquisa quantitativa, com técnica de entrevistas por telefone (C.A.T.I.).

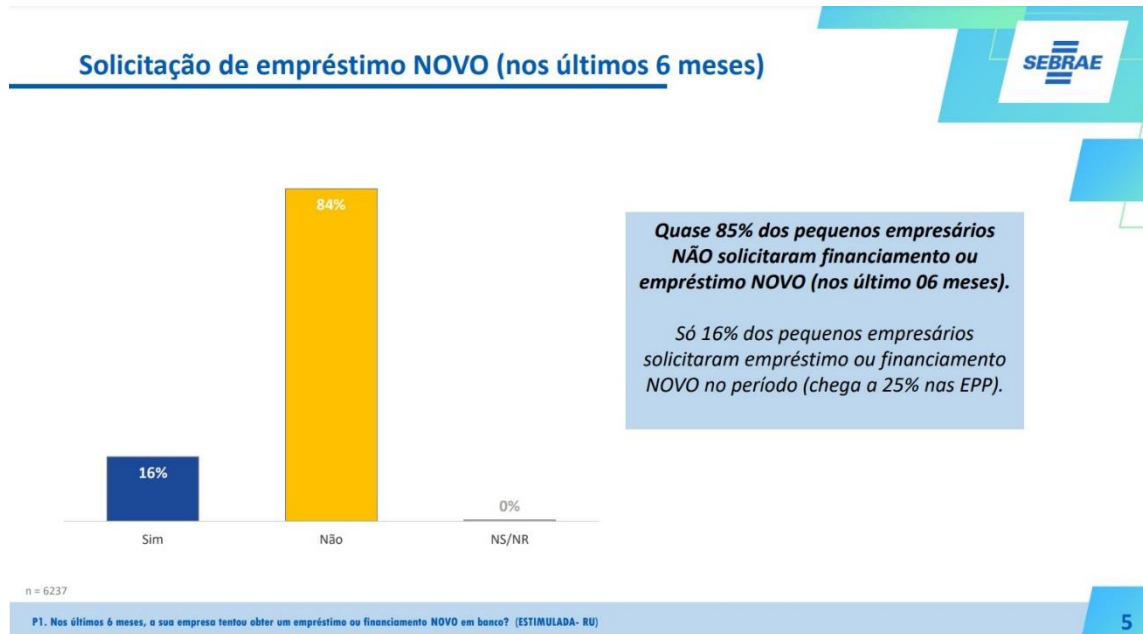
Coleta dos dados: A coleta de dados foi realizada entre 01 de junho de 2023 e 30 de junho de 2023.

Amostra: Foram realizadas 6.237 entrevistas por telefone.

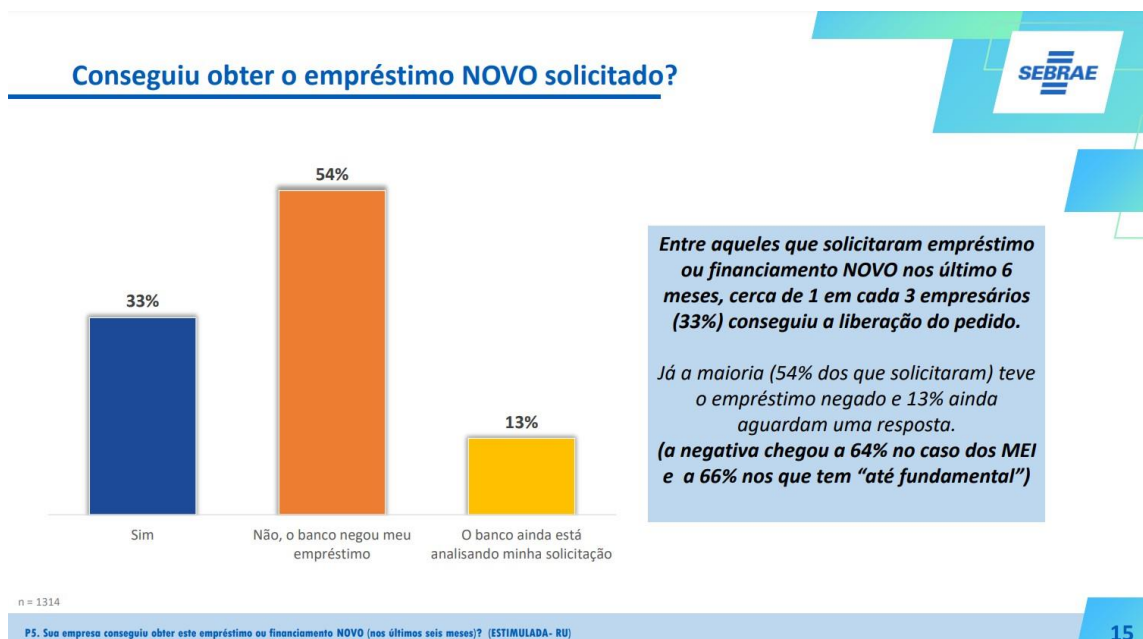
Erro amostral: O erro é de 1,24% para resultados gerais no nível Brasil. O intervalo de confiança é de 95%.

Ponderação: Os dados foram ponderados por cotas de UF, porte e setor de atuação da empresa (comércio, indústria/construção e serviços). Os dados estão disponíveis para os segmentos já citados e, adicionalmente, por sexo, raça-cor, faixa etária e faixa de escolaridade.

**Informações e conclusões relevantes sobre o segmento-alvo do Crédito Orientado e Assistido:**

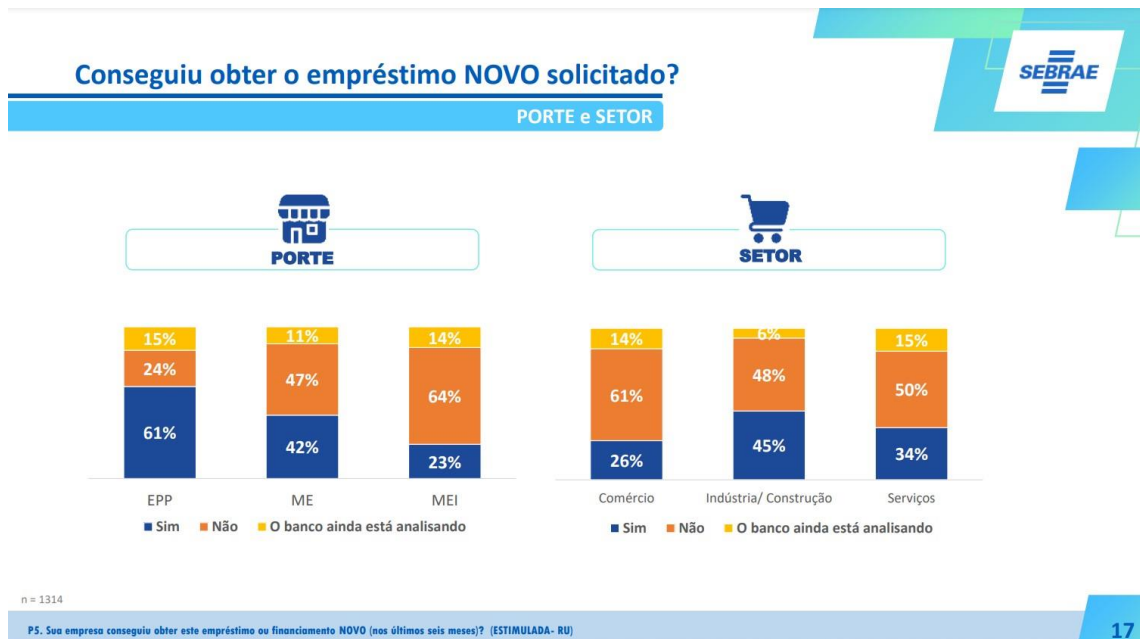


Sobre as empresas que pediram empréstimo novo em 2023, o relatório informa que quase 85% dos pequenos empresários NÃO solicitaram financiamento ou empréstimo NOVO (nos último 06 meses). Só 16% dos pequenos empresários solicitaram empréstimo ou financiamento NOVO no período (chega a 25% nas EPP). Tela 5.





O relatório da pesquisa indica que “entre aqueles que solicitaram empréstimo ou financiamento NOVO nos últimos 6 meses, cerca de 1 em cada 3 empresários (33%) conseguiu a liberação do pedido. Já a maioria (54% dos que solicitaram) teve o empréstimo negado e 13% ainda aguardam uma resposta”. Tela 15.



Ainda sobre o sucesso em conseguir o empréstimo/financiamento solicitado, chama a atenção que no recorte por porte de negócio, observa-se que 64% dos MEI não conseguiram obter o empréstimo/financiamento pleiteado. Enquanto dentre as EPP, apenas 24% não conseguiram obter o empréstimo/financiamento pleiteado. Este mesmo recorte mostra que dentre as microempresas, quase a metade delas (47%) não conseguiu obter o empréstimo/financiamento pleiteado. Tela 17.

## Razão para o banco não conceder o empréstimo



**Cerca de 1 em cada 3 empresários com pedido negado, disse que o banco não informou o motivo da negativa**

**As razões dadas pelos bancos para a não liberação dos empréstimos estão associadas, muitas vezes, a características intrínsecas aos negócios menores, com menos tempo de atividade e/ou sem histórico**

n = 535

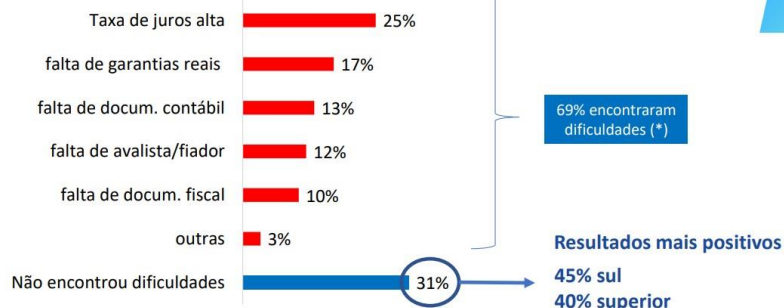
P5.2. Qual foi a principal razão dada pelo banco para não conceder o empréstimo/financiamento que o Sr. Solicitou nos últimos seis meses para a sua empresa? (ESPONTÂNEA- RU)

24

Quando questionados sobre qual foi a principal razão dada pelo banco para não conceder o empréstimo/financiamento, com respostas espontâneas, “cerca de 1 em cada 3 empresários com pedido negado, disse que o banco não informou o motivo da negativa”. Tela 24.

## Dificuldades quando tentou obter empréstimo NOVO

SÉRIE HISTÓRICA



69% encontraram dificuldades (\*)

**Resultados mais positivos**  
45% sul  
40% superior

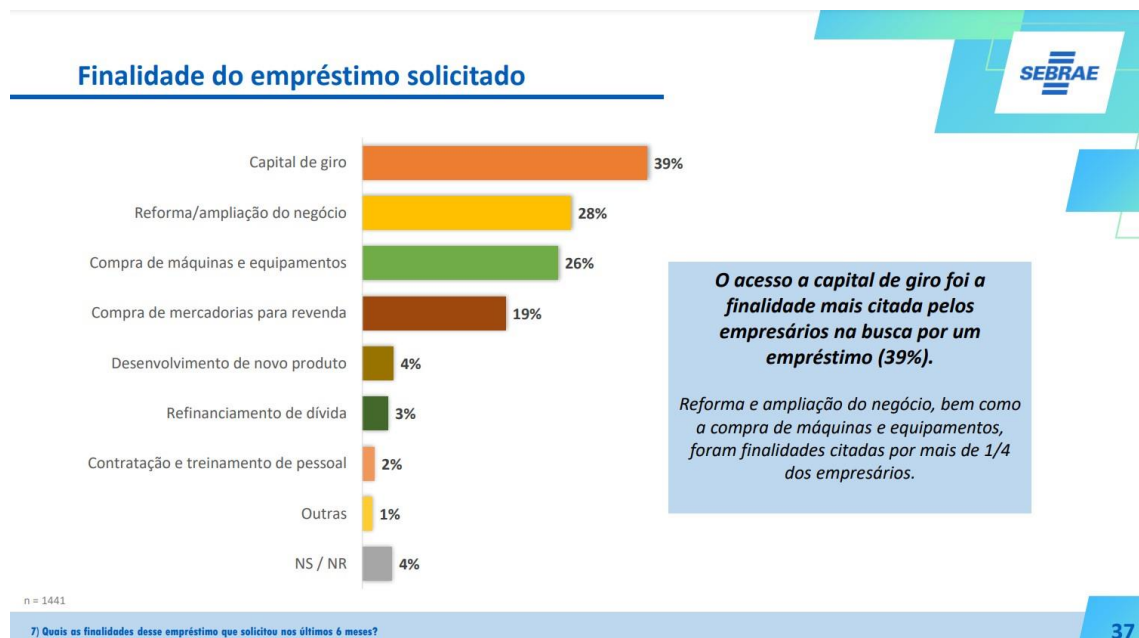
“Taxa de juros alta” (25%), “Falta de garantias reais” (17%), “falta de documentação contábil” (13%) foram as 3 dificuldades mais citadas em 2023, entre os que tentaram empréstimo NOVO.

(\*) Nota: mais de 1 dificuldade pode ter sido citada.

P6. Quais foram as dificuldades que encontrou quando tentou obter este empréstimo no banco nos últimos seis meses? (ESTIMULADA- RM)

32

Com respostas estimuladas os empresários indicaram as dificuldades encontradas quando tentaram obter um empréstimo/financiamento. Tela 32.



Quanto à finalidade do empréstimo solicitado, “o acesso a capital de giro foi a mais citada pelos empresários na busca por um empréstimo (39%). Reforma e ampliação do negócio, bem como a compra de máquinas e equipamentos, foram finalidades citadas por mais de 1/4 dos empresários”. Tela 37.

## Motivo para não ter solicitado empréstimo

84% das empresas não buscaram empréstimo NOVO nos últimos 6 meses



n = 4884

2) Por que não tentou o empréstimo ou financiamento, nos últimos 6 meses?

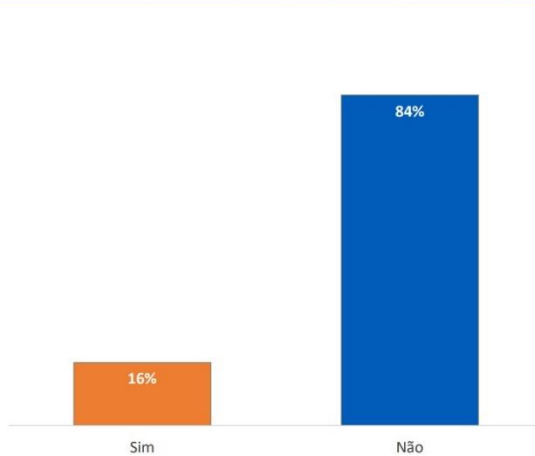
45

Dentre os empresários que NÃO solicitaram empréstimo NOVO nos últimos 6 meses, mais de metade alegou que a empresa não precisou.

QUEM MENOS DISSE QUE PRECISOU ...  
Empresas da região Sul  
(62% não precisaram)

Quanto às razões para não pedir um empréstimo, a pesquisa indica que “dentre os empresários que NÃO solicitaram empréstimo NOVO nos últimos 6 meses, mais da metade alegou que a empresa não precisou”. Tela 45.

## Empréstimos não pagos completamente (em aberto)



n = 4884

3) O Sr tem outros empréstimos anteriores ainda não pagos completamente (em aberto)?

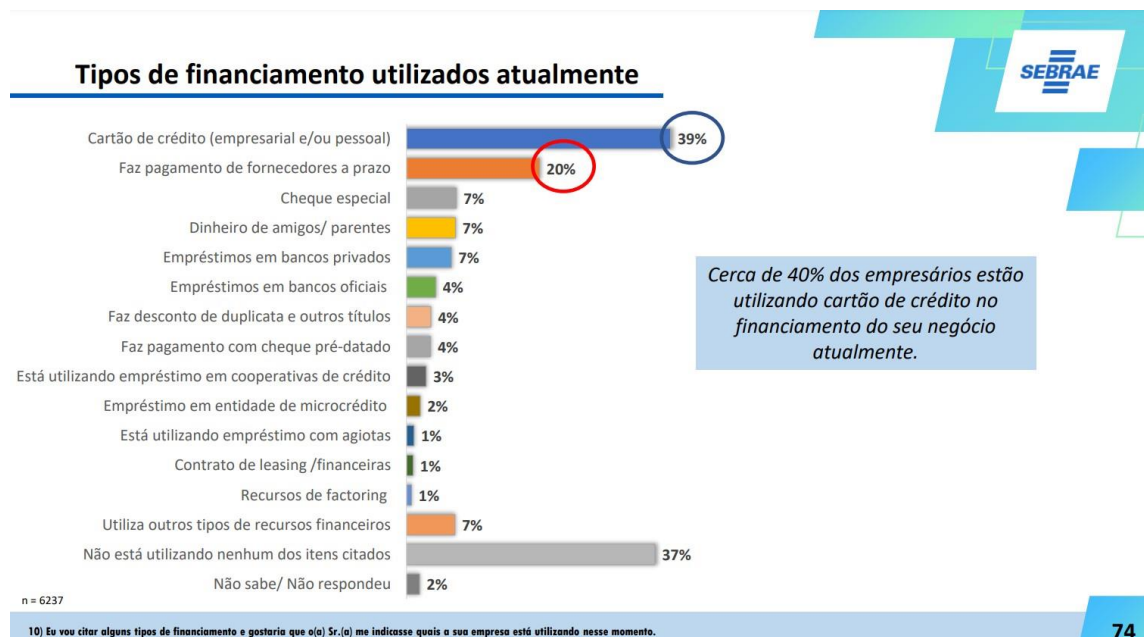
52



Entre os empresários que não pediram empréstimo NOVO nos últimos 6 meses, 16% possuem, no momento, empréstimos ainda não pagos completamente, ainda em aberto.

(essa proporção chega a 19% entre as ME e as pessoas com 55 anos ou mais)

Sobre o endividamento vigente das empresas pesquisadas o relatório da pesquisa informa que “entre os empresários que não pediram empréstimo NOVO nos últimos 6 meses, 16% possuem, no momento, empréstimos ainda não pagos completamente, ainda em aberto. Essa proporção chega a 19% entre as ME e as pessoas com 55 anos ou mais”. Tela 52.

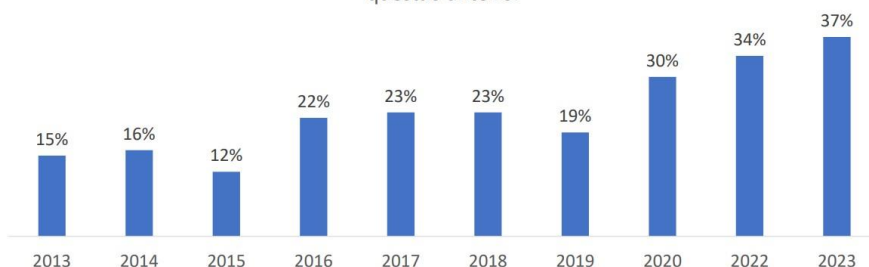


Sobre os tipos de financiamentos utilizados atualmente pelos empreendedores entrevistados, o relatório mostra que “cerca de 40% dos empresários estão utilizando cartão de crédito no financiamento do seu negócio atualmente. E 20% utilizam o pagamento aos fornecedores a prazo como forma de financiamento”. Tela 74.

## Tipos de financiamento utilizados atualmente

SÉRIE HISTÓRICA

Não está utilizando nenhum das opções de financiamento citadas na questão anterior



Em 2023, atingiu-se a maior proporção de PN que não utilizou nenhuma das opções de financiamento citadas na questão anterior. Isto se deve ao enxugamento da maioria das fontes de financiamento e ao forte aumento da participação de MEI no total dos PN.

10) Eu vou citar alguns tipos de financiamento e gostaria que o(a) Sr.(a) me indicasse quais a sua empresa está utilizando nesse momento.

76

A pesquisa ainda mostra que houve crescimento na quantidade de empresários que atualmente não utilizam empréstimos/financiamentos. “Em 2023, atingiu-se a maior proporção de PN que não utilizou nenhuma das opções de financiamento citadas na questão anterior”. Conclui o relatório da pesquisa que “isto se deve ao enxugamento da maioria das fontes de financiamento e ao forte aumento da participação de MEI no total dos PN”. Tela 76.

### **2.2.2. RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES**

- Agentes de Crédito e Finanças.
- Site que integra (contempla e atende) todas as necessidades e soluções dos participantes (personas) envolvidos com o COA: empresários, o Sebrae Nacional e Sebrae UF, agentes de crédito e finanças e instituições ofertantes de crédito parceiras: Em desenvolvimento.

### **2.2.3. CANAIS**

- Estratégias de oferta e acesso a outros produtos/serviços do Sebrae, de acordo com os diferentes portes de negócio - MEI, Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.
- Site do Crédito Orientado e Assistido no Portal Sebrae
- Sites dos Sebrae UF
- Páginas elaboradas com as Instituições Financeiras
- Instituições Financeiras (Enxoval em desenvolvimento)
- APP Sebrae
- 0800
- Balcão de atendimento Sebrae
- Pontos de atendimento do Sebrae em terceiros (Sala do Empreendedor, CDL's etc.)
- Sistema Acompanha
- Geração de Leads para compor a BASE DE DADOS COA disponibilizada para os Sebrae UF e para a rede de parceiros (instituições financeiras e agentes de crédito e finanças)

## 2.3. COMO

### 2.3.1. ATIVIDADES

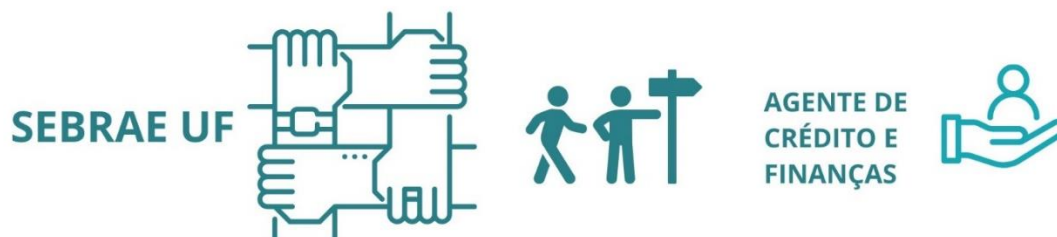
#### 2.3.1.1. CONSULTORIA ORIENTADAS E ASSISTIDA PELO AGENTE DE CRÉDITO E FINANÇAS, APOIADA EM UMA SOLUÇÃO DIGITAL EXCLUSIVA PARA O CRÉDITO ORIENTADO E ASSISTIDO

Uma das atividades componentes do serviço de Crédito Orientado e Assistido é incorporação da oferta da Calculadora de Planejamento Financeiro Empresarial com foco no crédito, que pode ser consumida de forma autônoma ou por meio de consultoria que viabiliza um diagnóstico e planejamento financeiro projetado para produzir indicadores financeiros do negócio, tais como lucratividade, rentabilidade, capacidade de pagamento, necessidade de capital de giro, que são essenciais para fundamentar as decisões sobre tomada de crédito empresarial.

Destaca-se que a Calculadora de Planejamento Financeiro Empresarial está preparada, não somente para gerar um diagnóstico, mas também para o exercício de planejamento. Isso é possível por meio das projeções automáticas de indicadores, que podem ser feitas na própria ferramenta a partir de acréscimos automáticos na Receita Total e nos Custos promovidos.

### SERVIÇO DE CRÉDITO ORIENTADO E ASSISTIDO

#### CONSULTORIA ASSISTIDA PELO AGENTE DE CRÉDITO E FINANÇAS ONLINE OU PRESENCIAL



#### ENCONTROS SEQUENCIAIS DA CONSULTORIA E CONSUMO DO CATÁLOGO DE SOLUÇÕES





A seguir será apresentado, em linhas gerais, o fluxo de atendimento/aplicação no formato de uma consultoria especializada, incorporado como inovação no processo, em **Crédito Orientado e Assistido**.

Os passos apresentados a seguir representam a versão do roteiro de atendimento do serviço sendo feito por um Agentes de Crédito e Finanças, tendo como prioridade o foco no planejamento financeiro para avaliação da necessidade de crédito e demais elementos relevantes para uma boa gestão financeira.

Observação:

A diferenciação do serviço prestado por porte de negócio será feita por meio do direcionamento de conteúdos, produtos e serviços, bem como por meio da diferenciação da condução feita pelos Agentes de Crédito e Finanças, que deverão buscar o máximo de congruência com a realidade de cada porte – MEI, Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

#### **Descrição do Fluxo de Atendimento da Consultoria do Crédito Orientado e Assistido**

De maneira sintética, a consultoria do **Crédito Orientado e Assistido** deverá ser feita com foco em produzir uma projeção da capacidade de pagamento da empresa atendida, por meio do preenchimento da **Calculadora de Planejamento Financeiro Empresarial** com informações financeiras das empresas.

Neste contexto, o trabalho conduzido pelo Agentes de Crédito e Finanças - ACF deve ser direcionado para a análise do negócio e a definição do tipo de crédito que a empresa necessita, levando em conta o seu grau de endividamento vigente e os indicadores financeiros básicos tais como **Lucratividade, Rentabilidade, Necessidade de Capital de Giro e Capacidade de Pagamentos**.

O atendimento dos Agentes de Crédito e Finanças aos empresários, de forma online ou presencial, ocorrerá em dois encontros, no mínimo, com roteiros de atividades idênticos.

### **Sobre a similaridade dos dois encontros e o ciclo mínimo de dois encontros:**

É indispensável que haja dois encontros, no mínimo, para que se assegure que o cliente do COA, tome atitudes no sentido de aprimorar o seu planejamento entre cada encontro. Mais encontros, além dos dois mínimos, são desejáveis. Porém desde que sejam realizados com o mesmo objetivo: aprimorar o planejamento financeiro da empresa.

A diferença entre cada encontro deverá ser o maior grau de precisão das informações financeiras do negócio analisado.

Com o fluxo de atendimento realizado em dois encontros com objetivos similares, espera-se elevar o grau de precisão das informações financeiras utilizadas no planejamento e conseqüentemente elevar a confiabilidade do plano elaborado.

### **Sobre a importância da continuidade:**

Com o agendamento de encontros sequenciais e com a repetição da experiência de buscar informações mais precisas e simular cenários na Calculadora de Planejamento Financeiro Empresarial, espera-se que haja ganhos comportamentais para o empreendedor, bem como um aumento no grau de verossimilhança das informações utilizadas no planejamento. Informações estas que são provenientes das tarefas que o empreendedor realiza durante o período entre cada encontro, visando a busca de informações mais realistas sobre as finanças do seu empreendimento.

Portanto, nos dois encontros igualmente, por meio de simulações e análises, os ACF deverão perseguir os objetivos propostos, sempre levando em conta o momento em que a empresa atendida se encontra. Os objetivos a serem atingidos impreterivelmente em cada um dos encontros são:

- Identificar a necessidade de crédito do negócio.
- Identificar linhas disponíveis e sugerir as mais adequadas.
- Orientar sobre garantias e utilização do FAMPE.
- Analisar as informações conclusivas e orientar o empresário sobre sua realidade financeira para a contratação de crédito.

### 2.3.1.2. AUTOATENDIMENTO ORIENTADO E ASSISTIDO POR TUTORIAIS, E-BOOK E GUIA DE PREENCHIMENTO, APOIADO EM UMA SOLUÇÃO DIGITAL EXCLUSIVA PARA O CRÉDITO ORIENTADO E ASSISTIDO

O uso autônomo por parte dos clientes do Crédito Orientado e Assistido deverá ocorrer por meio do sistema de autoatendimento, que deverá obedecer ao mesmo fluxo de atendimento de quando executado por um Agente de Crédito e Finanças, garantindo assim, a padronização da forma do conteúdo do serviço diante dos diferentes tipos de atendimento.

Espera-se que o formato de autoatendimento gere redução de custos e aumento da escalabilidade para o serviço. Além de ser mais uma opção de experiência que o Sebrae irá oferecer aos clientes do Crédito Orientado e Assistido.

Destaca-se que a Calculadora de Planejamento Financeiro Empresarial é capaz de proporcionar ao empresário, a experiência do planejamento financeiro empresarial. O que é feito de maneira dinâmica, pois a Calculadora de Planejamento Financeiro Empresarial permite que o usuário simule cenários diferentes por meio da inserção de dados ou de variações automáticas na Receita Total e nos Custos, realizadas por ele mesmo.



## **2.3.2. RECURSOS**

### **2.3.2.1. CALCULADORA DE PLANEJAMENTO FINANCEIRO EMPRESARIAL PARA O DIAGNÓSTICO FINANCEIRO E PRINCIPALMENTE UM PLANEJAMENTO FINANCEIRO EMPRESARIAL COM FOCO NA CAPACIDADE DE PAGAMENTO FUTURA DAS EMPRESAS.**

Solução digital que oferece indicadores a partir do planejamento financeiro, capaz de apresentar o diagnóstico atual e fazer projeções futuras, garantindo que o empresário tenha os elementos e dados essenciais para a tomada de decisão mais assertiva e que garanta a estabilidade financeira e o crescimento sustentável do negócio. Protótipo em teste.

### **2.3.2.2. E-BOOK - COMO UTILIZAR A CALCULADORA DE PLANEJAMENTO FINANCEIRO EMPRESARIAL.**

Produção no formato de um e-book produzido para auxiliar os usuários da calculadora no preenchimento dos dados de forma prática e simples. Também foi preparado para reforçar os conceitos mais importantes de gestão financeira, que serão incorporados na rotina de forma prática e essencial para dar mais segurança nas tomadas de decisão do seu negócio.

### **2.3.2.3. GUIA RÁPIDO DE PREENCHIMENTO DA CALCULADORA DE PLANEJAMENTO FINANCEIRO EMPRESARIAL.**

Instruções resumidas e organizadas para permitir consultas rápidas sobre o preenchimento de dados na Calculadora de Planejamento Financeiro Empresarial.

### **2.3.2.4. CATÁLOGO DE SOLUÇÕES DO CRÉDITO ORIENTADO E ASSISTIDO:**

Curadoria em andamento, sendo que 12 soluções foram priorizadas no âmbito das jornadas e trilhas para cada perfil de cliente em razão de seu porte.

1. Vídeo - Como organizar as minhas finanças pessoais e empresariais?
2. Curso - WhatsApp - Acesso a Crédito
3. Curso - Fluxo de Caixa - Microempreendedor Individual
4. Vídeo - 10 Dicas infalíveis para a gestão financeira dos pequenos negócios (Primo Rico)
5. Curso - EAD - Gestão Financeira

6. Curso - EAD - Como definir preço de venda
7. Vídeo - Como definir o capital de giro da minha empresa
8. Vídeo - Como Calcular o ponto de equilíbrio da minha empresa
9. Curso - Online - UP Digital Finanças
10. Curso - EAD - Renegociação de Dívidas
11. Artigo – Veja os principais pontos que bancos analisam para aprovar crédito
12. Curso EAD – Microcrédito Consciente

Cabe destacar que o Catálogo de Soluções dispõe de 57 soluções disponíveis. E que podem e devem ser integradas com o portfólio de produtos e serviços dos Sebrae/UF.

#### **2.3.2.5. ESTRUTURAS DO SEBRAE NACIONAL E SEBRAE UF:**

Marca, tecnologia, pessoas (inclusive terceiros – ACF), marketing, jurídico etc.

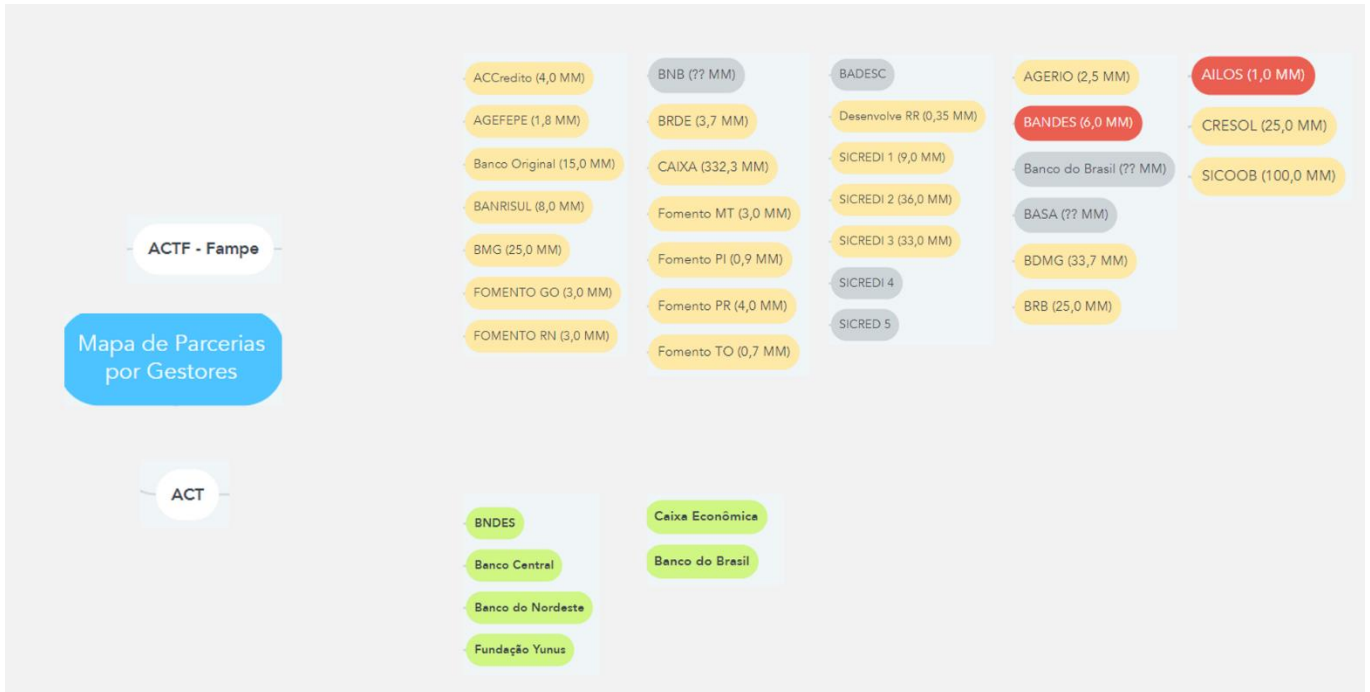
#### **2.3.2.6. ORÇAMENTO DISPONÍVEL:**

Recurso orçamentário definido conforme prioridades institucionais, em especial, operacionalizado pelo Programa Conexão Financeira.

#### **2.3.2.7. PARCERIAS:**

- Sebrae UF.
- Parceiros ofertantes de colaboradores credenciados para atuarem como Agentes de Crédito e Finanças.
- Instituições ofertantes de crédito que operam com o FAMPE.
- Parceiros estratégicos que operam o FAMPE.

Mapa de parceiros estratégicos que operam o FAMPE.



## 2.4. QUANTO

### 2.4.1. CUSTOS

Será dimensionado, mediante necessidade, no processo de implementação das ações do Crédito Orientado e Assistido.

### 2.4.2. RECEITAS

Serviço Gratuito.

## 3. REFERÊNCIAS

- ✓ Relatório de pesquisa **O Financiamento dos Pequenos Negócios no Brasil 2023** (10ª edição anual, agosto de 2023), produzido pela Unidade de Gestão Estratégica e Inteligência do Sebrae Nacional, com apoio da Unidade de Capitalização e Serviços Financeiros.

#### **4. ARQUIVOS COMPLEMENTARES**

- ✓ Calculadora de Planejamento Financeiro Empresarial - Arquivo Excel.
- ✓ E-Book - Como Utilizar a Calculadora de Planejamento Financeiro com foco em Crédito.
- ✓ Guia Rápido de Preenchimento da Calculadora.
- ✓ Vídeos Tutoriais para preenchimento dos dados na Calculadora de Planejamento Financeiro Empresarial.