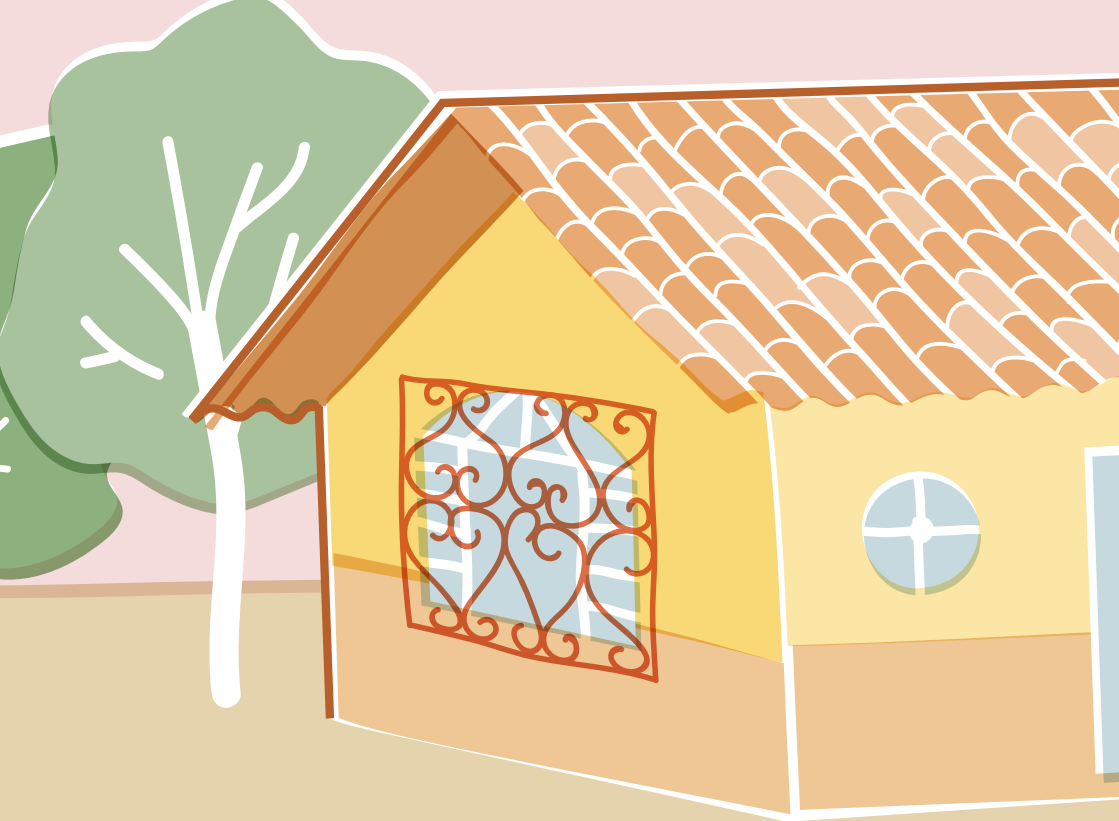




Educação financeira para acesso ao Eixo Crédito e Microcrédito do Anexo 1.1

Volume 2

Educação financeira para acesso ao Eixo Crédito e Microcrédito do Anexo 1.1

Volume 2

Índice

- 4** **Introdução**
- Terceiro passo
4 **Estimar as receitas esperadas**
- Quarto passo
6 **Conhecendo os custos
e as despesas do negócio**
- Quinto passo
8 **Analisando os resultados
do nosso negócio**
- Sexto passo
9 **Avaliar as condições do
financiamento do Programa de
Crédito e Microcrédito
para o nosso negócio**
- Sétimo passo
16 **Planejamento financeiro
da horta (controle do orçamento)**
- Oitavo passo
19 **Fazer uma avaliação sobre as áreas
que precisamos nos aperfeiçoar e
buscar apoio**

Introdução

Este é o volume 2 de uma cartilha sobre educação financeira destinada à formação das pessoas atingidas sobre o Eixo Crédito e Microcrédito do Anexo 1.1. A seguir, continuamos acompanhando os exercícios realizados pelo casal Ana e João, personagens apresentados no volume 1 deste material, que fizeram uma oficina sobre educação financeira.

4



Terceiro passo **Estimar as receitas esperadas**

Seu João: Aprendemos que as **receitas** de um negócio são todos os valores arrecadados em decorrência das vendas.

E que o **cálculo das receitas** é feito multiplicando-se a quantidade vendida pelo preço de venda unitário.

O **preço de venda** é o valor final cobrado por um produto ou serviço. Ele é **formado por três fatores**:

- 1 Custos e despesas de produção,
- 2 Preços médios cobrados pela concorrência
- 3 Valor do produto percebido pelo consumidor.

No mercado de hortaliças existe o que chamamos de **concorrência perfeita**, ou seja, existem muitos produtores/vendedores e muitos compradores para produtos com pouca ou nenhuma diferenciação, então dificilmente um produtor ou comprador isoladamente consegue influenciar nos preços.

Dessa forma, resolvemos calcular as receitas com base no preço médio de mercado praticado pela concorrência e, sempre que necessário, procurar ajustar os nossos custos e as nossas despesas para que não tenhamos prejuízo.

5

Veja o quadro abaixo e faça a projeção de receitas do seu negócio.

QUADRO 2

Projeção mensal de receitas da horta

<i>Produto</i>	<i>Quantidade vendida</i>	<i>Preço de venda unitário</i>	<i>Receita bruta total</i>
Alface	400 pés	R\$ 3,00	R\$ 1.200,00
Cebolinha	400 molhos	R\$ 2,00	R\$ 800,00
Couve	400 molhos	R\$ 3,00	R\$ 1.200,00
Mostarda	400 molhos	R\$ 3,00	R\$ 1.200,00
Receita total			R\$ 4.400,00



Quarto passo

Conhecendo os custos e as despesas do negócio

Dona Ana: Inicialmente precisamos dizer que há uma diferença entre custos e despesas.

Os **custos** são todos os gastos que incidem sobre o produto, tais como matérias-primas, adubos, mão de obra, embalagem, manutenção de equipamentos, entre outros.

Já as **despesas** são os gastos relacionados às atividades administrativas e de vendas, tais como materiais de escritório, aluguel, frete, taxa por uso de maquininha de vendas, entre outros.

Fizemos o cálculo dos custos e das despesas de produção e de venda com base na quantidade que pretendemos produzir e vender por mês.



Faça as contas dos custos e das despesas que o seu projeto terá para funcionar.

Taxa de maquininha de cartão O valor cobrado pela maquininha de cartão é expresso em porcentagem sobre as vendas. Para calcular, transforme a porcentagem em números decimais, da seguinte forma:

2 por cento significa
2 dividido por cem.
Então: $\frac{2}{100}$ igual a 0,02

Em seguida, **multiplique** 4.200,00 reais (valor das receitas que projetamos no Quadro 2) por 0,02 e encontraremos a despesa mensal da maquininha, que será de 84,00 reais.

$$\begin{array}{r} 4.200,00 \\ \times 0,02 \\ \hline 84,00 \end{array}$$

Projeção mensal de custos da horta

<i>Custos de produção</i>	<i>Quantidade</i>	<i>Valor unitário</i>	<i>Custo total</i>
Mão de obra da família	30 diárias	R\$ 80,00	R\$ 2.400,00
Adubos	15 sc	R\$ 28,00	R\$ 420,00
Sementes	8 kits	R\$ 36,00	R\$ 288,00
Embalagens	1600 ud	R\$ 0,17	R\$ 272,00
Manutenção de equipamentos	Mensal	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Energia elétrica	Mensal	R\$ 30,00	R\$ 30,00
Custos totais por mês			R\$ 3.460,00

7

Projeção mensal de despesas da horta

<i>Despesas</i>	<i>Quantidade</i>	<i>Valor unitário</i>	<i>Despesa total</i>
Transporte de produtos	4 carretos	R\$ 50,00	R\$ 200,00
Taxa de maquininha de cartão	2 por cento das vendas	R\$ 84,00	R\$ 84,00
Despesas totais por mês			R\$ 284,00
Soma de custos e despesas			R\$ 3.744,00

Quinto passo

Analizando os resultados do nosso negócio

Depois que fizemos a projeção das nossas receitas no Quadro 2 e a projeção de custos e despesas no Quadro 3, é hora de avaliarmos o quanto sobra para pagarmos o nosso empréstimo.

QUADRO 4

Apuração dos resultados financeiros da horta

Receita mensal

R\$ 4.400,00

Custos e despesas mensais

R\$ 3.744,00

Resultado (Valor que sobra para pagar o empréstimo)

R\$ 656,00

8



Primeiras conclusões

Seu João: Concluimos que com a nossa horta, depois de descontados todos os custos e despesas, que foram da ordem de R\$ 3.744,00, obtivemos um ganho real de R\$ 656,00. Ou seja, o nosso negócio é viável pois gera ganhos reais além de gerar renda para a família, no valor de 2.400,00 reais por mês.

Esse valor é o que podemos nos comprometer para pagar o empréstimo.

Faça como Dona Ana e Seu João, compare as receitas com os custos e as despesas e veja se o seu negócio gera retorno positivo.



Sexto passo

Avaliar as condições do financiamento do Programa de Crédito e Microcrédito para o nosso negócio

Dona Ana: Após analisarmos a parte econômica do negócio, precisamos avaliar as condições do empréstimo do Programa de Crédito e Microcrédito do Anexo 1.1.

Seu João: Ana, antes de fazer mais contas, vamos relembrar alguns conceitos que foram apresentados na cartilha anterior de Crédito e Microcrédito para ver se entendemos bem.

9

Relembrando os conceitos

Dona Ana: João, nós aprendemos que o **crédito** é a confiança de que um tomador de empréstimo poderá usar um recurso monetário ou não monetário para pagar depois. Programas de crédito públicos ou privados costumam ser mais burocráticos e mais exigentes de garantias reais e são voltados para diferentes tipos de perfis de negócio.

Já o microcrédito é voltado especificamente para pequenos empreendedores e pessoas físicas, informais. As exigências de garantias são mais flexíveis e há menos burocracias. Geralmente são voltados para atividades produtivas. Embora não haja um valor limite padrão, o microcrédito envolve valores menores que o crédito.

Dona Ana: E sobre o **valor principal** ou **capital inicial**, o que você entendeu, João?

João: Entendi que é o valor tomado emprestado sem considerar os juros cobrados ou correções monetárias aplicadas.

Entendi também que **montante pago** é o resultado da soma do valor principal com os juros e correção monetária, se houver.

Falaram também no curso que essa tal de **inflação** vem da palavra inflar ou inchar. É o aumento dos preços de bens e serviços que gera desvalorização do poder aquisitivo do dinheiro.

E a **deflação** é o contrário. Significa que houve uma variação negativa de preços que resulta em maior poder aquisitivo do dinheiro.

E o **IPCA** é o Índice de Preços ao Consumidor Amplo, um dos principais índices usados pelo governo para o cálculo da inflação e da correção monetária.

Dona Ana: Essa tal de **correção monetária** é o valor expresso em porcentagem para corrigir as perdas inflacionárias de um período.

Dona Ana: E **juros** é o que mesmo?

Seu João: **Juros** é o preço cobrado pelo empréstimo de um valor monetário ou não monetário para uso em um determinado tempo. É como se fosse o preço pago pelo aluguel do dinheiro. Quanto maior o tempo do empréstimo, maior o valor a ser devolvido.

Existe o **juros simples**, que é uma forma de cobrança de juros onde o valor não acumula e aumenta a cada mês. Ele permanece constante. Ou seja, o cálculo é feito sempre em cima do valor principal ou original do empréstimo.

Já os **juros compostos** referem-se ao cálculo de juros sobre juros. No primeiro mês ou ano, o valor do empréstimo é multiplicado pela taxa de juros que foi adotada. No segundo mês ou ano, a mesma taxa de juros é aplicada sobre o valor calculado no primeiro mês. No terceiro mês ou ano, a taxa de juros é aplicada sobre o valor calculado no segundo mês. E assim por diante, até que todos os meses ou anos do financiamento sejam calculados. Nesse caso, os juros geram mais juros, tornando mais caro o dinheiro.

Dona Ana: Eles falaram também de **tempo ou prazo de financiamento**, que é o período total em que o dinheiro fica de posse do tomador do empréstimo. Esse prazo compreende o período de carência e o período de pagamento das parcelas.

Carência é o tempo que o tomador do empréstimo precisa até que ele consiga gerar receitas suficientes para começar a devolver o dinheiro.

Seu João: Ana, e existem duas formas de calcular as parcelas. Uma delas é chamada de **Sistema de Amortização Constante (SAC)**. É um método de cálculo das parcelas que, como o próprio nome diz, o valor das parcelas vai caindo a cada vencimento, sendo as primeiras maiores que as últimas.

A outra forma é o **Sistema Price**. É um método de abatimento de um valor devido em que as parcelas a serem pagas são sempre iguais, da primeira até a última.





Fazendo alguns cálculos

Dona Ana: Nós fizemos os cálculos considerando uma taxa de juros baixa e a correção monetária como está escrito no Programa de Crédito e Microcrédito do Anexo 1.1. Nós nos baseamos em uma taxa de juros anual de 3 por cento (3%) e, para a correção monetária, usamos a taxa de inflação passada medida pelo IPCA, que foi de 4,26 por cento (4,26%) em 2025.



Como calcular a correção monetária

Seu João: Nós aprendemos a calcular a correção monetária do empréstimo usando a seguinte equação:

$$\text{Valor Corrigido} = \text{Valor Original multiplicado por } (1 + \text{Taxa de inflação passada})$$

Vamos entender a fórmula:

Valor Corrigido

é igual ao valor do empréstimo mais a taxa de correção monetária.

Valor Original

é igual ao valor tomando emprestado, ou o principal.

(1 + Taxa de inflação passada)

é o fator de cálculo da fórmula.

Taxa de inflação

é expressa em porcentagem e, para o ano de 2025, o Banco Central anunciou que foi de 4,26%.

Primeiramente, dividimos a taxa de inflação por cem para encontrar o valor decimal e conseguir fazer o cálculo corretamente utilizando uma calculadora:

$$\frac{4,26}{100} = 0,0426$$

Em seguida, fazemos a soma do Fator:

$$1 + 0,0426 = 1,0426$$

Depois, multiplicamos o valor original do empréstimo pelo Fator:

$$9.080,00 \times 1,0426 = 9,466,80$$

Valor Empréstimo Corrigido = $9.080,00 \times (1 + 0,0426)$

Valor Empréstimo Corrigido = $9.080,00 \times 1,0426$

Valor Empréstimo Corrigido = 9.466,80

Valor da desvalorização do dinheiro em 2025 = 466,80

Conclusão: para fins de cálculo dos juros e das parcelas do empréstimo, consideramos o valor do empréstimo corrigido de R\$ 9.466,80.

13

Como calcular os juros

Na nossa simulação, consideramos um tempo ou prazo de financiamento de 24 meses (2 anos) para pagar o empréstimo.

Calculamos a carência de 2 meses porque precisamos desse tempo para fazer ajustes na produção e conseguir fazer as primeiras colheitas.

Usamos a seguinte fórmula para calcular o juros simples:

$$\text{Juros} = \text{Empréstimo corrigido (C)} \times \text{Taxa de juros (I)} \times \text{Tempo (T) ou } J = C \times I \times T$$

$$\begin{array}{rcl} 9.466,80 & \text{Empréstimo corrigido} & \\ \times 0,03^* & \text{Taxa de juros} & \\ \hline 2^{**} & \text{Tempo} & \\ \hline 568,00 & \text{Juros} & \end{array}$$

*3 por cento (3 dividido por 100)

**2 anos (24 meses)

Como calcular as parcelas no Sistema Price:

O cálculo das parcelas é feito dividindo-se o valor a ser devolvido pelo número de parcelas.

14

Montante =	Valor Inicial do empréstimo + Correção Monetária + Juros
	9.080,00 + 466,80 + 568,00
Montante a ser devolvido =	10.114,80
Prazo de financiamento =	24 meses
Carência =	2 meses
Número de prestações =	24 meses menos 2 meses da carência, que é igual a 22 prestações
Como calcular =	Valor total a ser devolvido (10.034,80) dividido por 22 parcelas
Valor da parcela (Price) =	10.114,80 dividido por 22 é igual a R\$ 459,76.

Apuração dos resultados finais

Resultado (Receitas menos Custos e Despesas)	R\$ 656,00
Valor das parcelas	R\$ 459,76
Resultado final	R\$ 196,24



Conclusão



Seu João: No sistema Price, o valor das parcelas, R\$ 459,76, ficou abaixo do valor da sobra da nossa receita após descontarmos os custos e despesas de produção. Após o pagamento das parcelas, ainda resta todo mês R\$ 196,24. Então é possível contrair o empréstimo com a devolução em 24 meses. Contudo, o valor que sobra deve ser administrado com cautela devido a eventuais imprevistos que são comuns em negócios, tais como gastos inesperados, problemas com vendas, etc.

Ana: Outra conclusão é que, no nosso caso, a divisão do valor total devido em prestações iguais (Price), se mostra mais viável em comparação com o sistema de amortização constante (SAC). Neste sistema as prestações ficariam bem acima do valor das prestações calculadas no sistema Price, tornando o orçamento muito ajustado.

Pegue uma calculadora e faça os cálculos da correção monetária, dos juros e do valor da prestação. Em seguida, compare com os resultados financeiros que você apurou (receita menos custos e despesas).

No seu caso, o que você faria com o dinheiro que sobra após o pagamento das parcelas?

Sétimo passo

Planejamento financeiro da horta (controle do orçamento)

Montamos o quadro abaixo para visualizar o que recebemos e o que gastamos em cada mês e comparar com o que estamos planejando agora (nossas metas). Importante ressaltar que, para o nosso negócio dar certo, precisamos controlar os gastos e as receitas para que fiquem bem próximos dos valores que projetamos.

Como exemplo iniciamos os preenchimentos nos campos com os valores de receitas, custos e despesas planejadas.

16

Receitas (fevereiro de 2026)

<i>Itens</i>	<i>Planejado</i>	<i>Real</i>	<i>Diferença</i>
Alface	R\$ 1.200,00	R\$ 0	R\$ 0
Couve	R\$ 1.200,00	R\$ 0	R\$ 0
Cebolinha	R\$ 800,00	R\$ 0	R\$ 0
Mostarda	R\$ 1.200,00	R\$ 0	R\$ 0
<i>Receita bruta mensal</i>	<i>R\$ 4.400,00</i>	<i>R\$ 0</i>	<i>R\$ 0</i>

Custos e Despesas (fevereiro de 2025)

<i>Itens</i>	<i>Planejado</i>	<i>Real</i>	<i>Diferença</i>
--------------	------------------	-------------	------------------

Custos de Produção

Mão de obra	R\$ 2.400,000	R\$ 0	R\$ 0
Adubos	R\$ 420,00	R\$ 0	R\$ 0
Sementes	R\$ 288,00	R\$ 0	R\$ 0
Embalagens	R\$ 272,00	R\$ 0	R\$ 0
Manutenção de equipamentos	R\$ 50,00	R\$ 0	R\$ 0
Energia elétrica	R\$ 30,00	R\$ 0	R\$ 0
Outros	R\$ 0,00	R\$ 0	R\$ 0
<i>Total de Custos</i>	<i>R\$ 3.460,00</i>	<i>R\$ 0</i>	<i>R\$ 0</i>

Despesas

Transporte de produtos	R\$200,00	R\$ 0	R\$ 0
Taxa de maquininha	R\$84,00	R\$ 0	R\$ 0
Outros	R\$0	R\$ 0	R\$ 0
<i>Total de Despesas</i>	<i>R\$284,00</i>	<i>R\$ 0</i>	<i>R\$ 0</i>
Soma Custos e Despesas	R\$3.744,00	R\$0	R\$0

Dicas para um bom planejamento financeiro

- ▶ Pague primeiro os seus fornecedores, depois faça as retiradas para a família
- ▶ Priorize a quitação das parcelas dos empréstimos dentro da data de vencimento para evitar eventuais juros e multas
- ▶ Reajuste seu orçamento substituindo itens que tiveram aumento por outros com melhor custo-benefício e compense o aumento de gastos em algum item de custo redução gastos de outros itens
- ▶ Evite despesas desnecessárias fora do planejado
- ▶ Organize-se para cobrir as metas de vendas e alcançar as receitas planejadas



Oitavo passo

Fazer uma avaliação sobre as áreas que precisamos nos aperfeiçoar e buscar apoio

1 Quais são as áreas do negócio que precisamos melhorar para que o financiamento tenha maiores chances de sucesso?

- ☐ Conhecimento de técnicas mais adequadas de produção e vendas
- ☐ Controle de gastos
- ☐ Conhecimento do mercado
- ☐ Melhorar a qualidade do produto e apresentação do produto
- ☐ Acesso a equipamentos
- ☐ Documentação para comercialização (Cadastro Nacional da Agricultura Familiar - CAF e emissão de Nota Fiscal)
- ☐ Outras necessidades. Quais? _____

2 Em que áreas da produção, da comercialização e da gestão do negócio podemos nos associar com outras pessoas para aumentarmos a eficiência do nosso negócio?

19



As lições de Dona Ana e Seu João



Dona Ana: Passados os dois anos do empréstimo, fizemos uma avaliação da nossa experiência. Vimos que nossa preparação e organização fez muita diferença, pois soubemos utilizar o dinheiro da forma correta. Procuramos conhecer um pouco mais o negócio que desenvolvemos.

Seu João: Com a ajuda dos Agentes de Crédito e Microcrédito, fizemos todas as contas das receitas esperadas, dos custos, dos juros e dos valores das parcelas que cabiam no orçamento do nosso negócio. Tivemos que ter muita disciplina para não exceder nos gastos, inclusive na retirada da nossa renda do negócio, para não comprometer o pagamento do empréstimo.

Dona Ana: A venda exigiu dedicação de toda a família para conseguirmos escoar toda a produção, mas com a solidariedade de outros produtores, conseguimos transportar nossos produtos a um custo mais baixo. Isso foi bom para todos porque também diminuiu os custos para eles.

Seu João: Outra coisa importante é que procuramos não atrasar as parcelas e, no final, conseguimos pagar todo o empréstimo. Além disso, abrimos uma caderneta de poupança para fazermos render o dinheiro que sobra depois de pagar as parcelas.

Refleta: Como a experiência da Dona Ana e do Seu João pode contribuir para a sua educação financeira individual, da sua família ou do seu grupo de produção (caso o seu projeto seja coletivo)?

Agende reuniões com o Agente de Crédito e Microcrédito para orientação sobre o negócio pretendido e sobre as etapas para encaminhamento de pedido de empréstimo, se for o caso.

Bom trabalho!

FICHA TÉCNICA

Redação

Geraldo Nobre Monção
Julia Guimarães Barbosa
Renata Murici Lima Aquino

Contribuições

Amanda Guerra Valadão
Kingverly Danytsa Blanco Durand
Tais de Paula Barbosa Sousa
Thais das Chagas Moura

Revisão

Natália Ferraz

Projeto gráfico

Matheus Lopes Ferreira

