

FAQ – Dúvidas Frequentes

1. A CCB_777 vende produto de banco ou atua de forma independente?

Não vendemos produtos financeiros. Atuamos como consultoria independente, com foco exclusivo em estruturar a melhor operação de captação para a sua empresa. Dialogamos com bancos, cooperativas, FIDCs, securitizadoras e fundos de crédito, sempre buscando o melhor encaixe entre necessidade, risco, prazo e custo de capital – sem vínculo comercial exclusivo com nenhuma instituição.

2. Qual o perfil mínimo de empresa para contratar um mandato de captação?

Nossos projetos são voltados, em geral, para empresas com faturamento a partir de R\$ 1 milhões/mês, com real necessidade de organizar ou ampliar sua estrutura de capital (capital de giro, alongamento de dívidas, funding para expansão, investimentos, etc.). Casos fora desse perfil podem ser avaliados individualmente, desde que haja consistência de histórico e potencial.

3. Quanto tempo leva, em média, para estruturar uma operação de captação?

O prazo depende de três fatores principais:

- 1. Organização das informações da empresa (balanços, DRE, fluxo de caixa, endividamento, contratos);**
- 2. Complexidade da operação (valor, tipo de instrumento, nível de estruturação);**
- 3. Condições de mercado e agenda das instituições financeiras envolvidas.**

De forma geral, após o diagnóstico inicial conseguimos estimar um horizonte realista para cada caso, deixando claro o que é prazo de projeto e o que é prazo de análise/decisão das instituições.



4. A consultoria garante a aprovação da operação junto aos bancos ou fundos?

Não. Nenhuma consultoria séria pode garantir aprovação de crédito ou investimento, porque a decisão final é sempre da instituição financeira ou do investidor.

O que garantimos é:

- **qualidade técnica na preparação do caso,**
- **coerência entre cenário, números e tese de crédito,**
- **apresentação em padrão de comitê,**
o que aumenta significativamente as chances de uma análise favorável quando a empresa tem fundamentos consistentes.

5. Qual é o modelo de remuneração (honorários)?

Trabalhamos, em regra, com uma combinação de:

- **honorário fixo de projeto (para diagnóstico, modelagem, Business Plan, dossiê de crédito, projeções, materiais de defesa), e**
- **honorário variável (success fee) atrelado ao sucesso da operação, quando aplicável.**

A estrutura exata é discutida caso a caso, sempre com contrato claro, alinhado ao tipo de operação, volume pretendido e grau de complexidade.

6. Quais documentos e informações a empresa precisa fornecer?

Em geral, solicitamos:

- **Demonstrações financeiras (balanços, DRE, balancetes);**



- Detalhamento de dívidas e financiamentos atuais;
- Fluxo de caixa histórico e projeções (quando existirem);
- Informações sobre garantias disponíveis;
- Dados operacionais relevantes (faturamento por cliente, por linha de produto, sazonalidade etc.);
- Contratos relevantes (fornecedores-chave, grandes clientes, contratos de longo prazo).

A partir disso, estruturamos o diagnóstico financeiro e o racional de crédito para a operação.

7. Vocês atuam apenas em determinada região ou atendem empresas de todo o Brasil?

Atendemos empresas de todo o Brasil, com trabalhos conduzidos de forma híbrida:

- reuniões remotas para diagnóstico, alinhamento e apresentações;
- encontros presenciais quando necessário (ex.: visitas, reuniões estratégicas, apresentações-chave), conforme acordado com o cliente.

8. Em que a atuação de vocês difere de um contador, gerente de banco ou correspondente bancário?

- O contador é essencial para conformidade contábil e fiscal, mas normalmente não estrutura teses de crédito, cenários, projeções e defesas em padrão de comitê.
- O gerente de banco defende os interesses da instituição e está limitado ao portfólio de produtos e políticas internas daquele banco.
- O correspondente/agente normalmente está ligado à originação de produtos específicos.



Atuamos como estrategista financeiro da empresa:

- organiza os números,
- constrói o racional da operação,
- escolhe os canais de captação mais adequados,
- ajuda a negociar com diferentes players do mercado.

9. O que acontece se, após o diagnóstico, vocês entenderem que a empresa não está pronta para captar?

Isso também é um resultado importante. Quando identificamos que a empresa ainda não está em condição adequada para captação, apresentamos um plano de ajustes com foco em:

- organização de informações,
- melhoria de indicadores,
- redução de riscos percebidos,
- eventuais ajustes de governança e controles.

A empresa pode optar por seguir esse plano com ou sem nosso acompanhamento. A ideia é evitar que ela vá ao mercado na hora errada, do jeito errado, queimando relacionamento e reputação.

10. Vocês também ajudam depois da captação, no acompanhamento da operação?

Sim, podemos apoiar no pós-captação, ajudando a:

- acompanhar indicadores financeiros e covenants;
- avaliar necessidade de revisões, reforços ou reestruturações;





•manter uma comunicação clara com instituições financeiras e investidores.

Isso contribui para relacionamentos mais estáveis com o mercado de crédito e reduz a chance de surpresas ao longo da vida da operação.

“Nosso compromisso é simples e inegociável: gestão financeira sólida, ética e estratégica, para que sua empresa tenha acesso a capital com mais segurança, previsibilidade e poder de decisão.”

Rulian Luiz Souza Manoel

