

Boletim de Serviços Financeiros

BOLETIM DO SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

WWW.SEBRAE.COM.BR – 0800 570 0800 – PERÍODO: NOVEMBRO/2014

PEQUENOS NEGÓCIOS: ORIENTAÇÕES SOBRE AS PRINCIPAIS ALTERNATIVAS DE SERVIÇOS FINANCEIROS

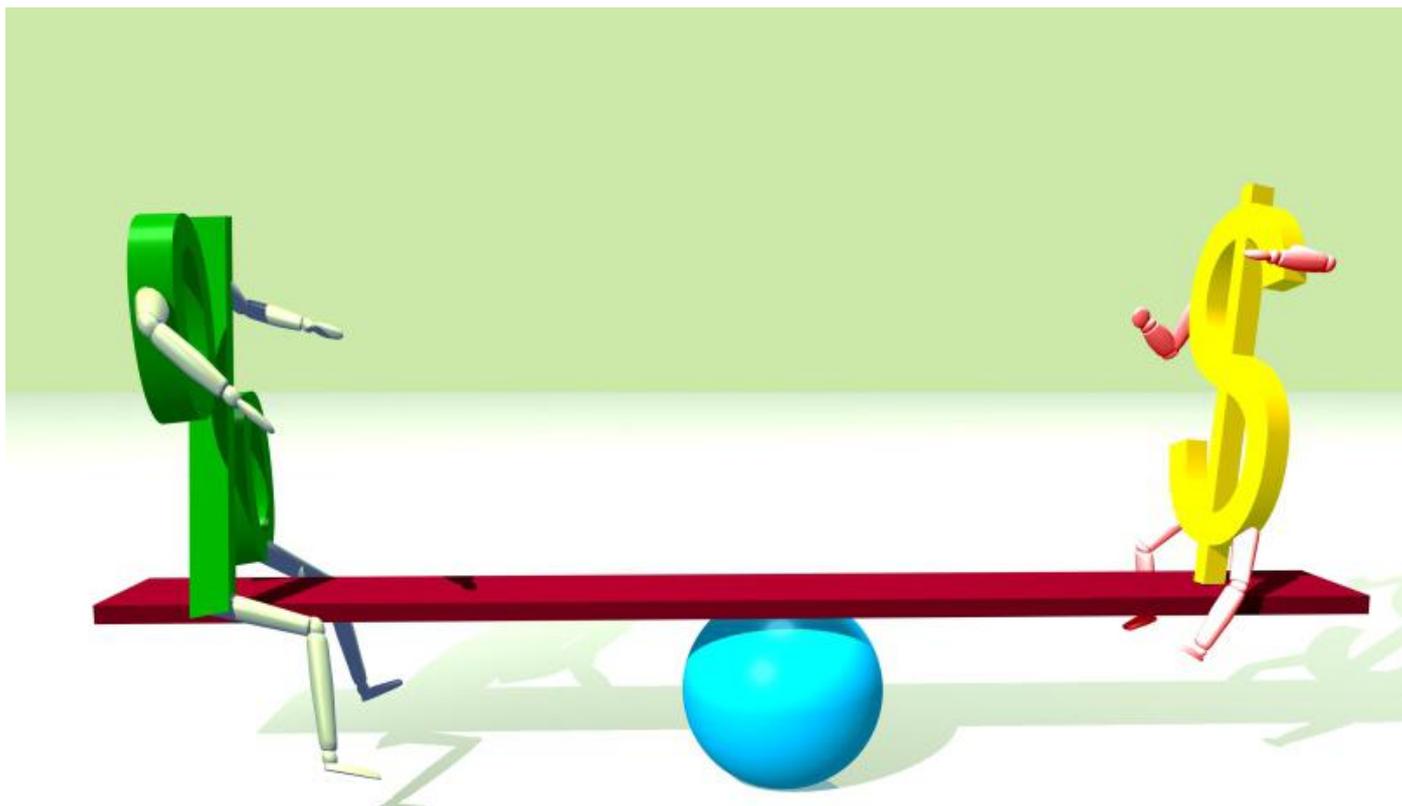
Visto o desenvolvimento e estruturação dos pequenos negócios, torna-se necessário para os empreendimentos o investimento em reformas, máquinas e equipamentos, além do incremento de capital de giro de forma que possam acompanhar o seu crescimento, o mercado e as inovações constantes. É preciso, portanto, orientar os empresários de pequenos negócios sobre os principais aspectos a serem considerados para se obter produtos e serviços financeiros adequados às necessidades reais das empresas.

Pesquisa realizada com o objetivo de conhecer a relação entre os empreendimentos de pequeno porte de panificação e as instituições financeiras referente à obtenção de crédito demonstrou que 81% dos empresários necessitam de financiamento, sendo 47% para compra de máquinas e equipamentos e 43% para capital de giro e reforma da loja. Porém, somente 65% dos empresários entrevistados já conseguiu obter algum tipo de financiamento.

A Educação Financeira é a forma que os indivíduos e as empresas tem para melhorarem sua compreensão dos conceitos e dos produtos financeiros, com informação, formação e orientação claras para adquirir as competências e terem consciência das oportunidades e dos riscos neles envolvidos.

Organizar as finanças da empresa é o primeiro passo para estabelecer um relacionamento com as instituições financeiras ofertantes de produtos e serviços bancários, em especial o crédito.





A decisão de investir e financiar o crescimento da empresa deve estar baseada em informações e controles financeiros que darão a certeza de que os recursos a serem buscados serão utilizados para alavancar o negócio e não para cobrir deficiências de gestão financeira.

A educação financeira para os pequenos negócios se resume a conhecer o Sistema Financeiro Nacional, seus principais agentes, os produtos e serviços bancários disponibilizados para as pessoas jurídicas de pequeno porte para o financiamento de capital de giro e de investimento.

PRODUTOS E SERVIÇOS FINANCEIROS

Os agentes financeiros disponibilizam produtos e serviços financeiros com condições específicas de acordo com a modalidade solicitada e característica do cliente. Portanto, antes de fechar a contratação de um produto ou serviço financeiro, fique atento as condições oferecidas e ao perfil daqueles que mais se adaptam ao seu negócio e a necessidade real do momento da solicitação.

Custódia de cheques

Os bancos podem guardar os cheques pré-datados recebidos pelas empresas, compensando-os somente na data programada diretamente na conta corrente das empresas. Assim, a empresa deixa de perder cheques recebidos dos clientes por roubo, extravio e incêndio, bem como transfere para o banco as tarefas de guardar e depositar os cheques pré-datados.

Conta corrente

Para as empresas movimentarem seus recursos financeiros nas agências bancárias, por meio de depósitos e saques, com utilização de cheques, cartão magnético ou pela internet é necessário ter uma conta corrente empresarial, forma de iniciar e manter o relacionamento com as instituições financeiras. A conta corrente permite que o empresário trabalhe com maior segurança, evitando lidar com grandes somas de dinheiro ou ter que sacar cheques. A separação da conta corrente pessoal da empresarial é muito importante, pois possibilita um entendimento único do negócio e de seu fluxo de caixa, independente da movimentação pessoal.

Pagamento eletrônico de salários

Os bancos disponibilizam o pagamento de salários e de outras remunerações aos funcionários das empresas, através da transferência de arquivos ou via gerenciador financeiro pela internet. Esse serviço aumenta a segurança ao empresário, que não precisa realizar os pagamentos diretamente aos funcionários, sem transporte e manuseio de dinheiro, gerando economia de tempo para ambos.

Recebimento com cartões de pagamento

Oferecer essa opção de pagamento aos clientes contribui para aumentar as vendas, proporcionando comodidade e agilidade às transações comerciais com os clientes, fidelizando-os. O recebimento por meio dos cartões de débito e de crédito, em substituição ao uso de cheques e de “cadernetas” (fiado), também reduz a inadimplência nas empresas. A empresa adquire a possibilidade de antecipar os créditos futuros provenientes de vendas com cartões de crédito, bem como utilizar os recebíveis como garantia para acessar capital de giro junto às instituições financeiras.

Cartão Empresarial

Com as funções de débito e crédito para pessoas jurídicas, o cartão empresarial funciona exatamente como os cartões para pessoas físicas, permitindo compras parceladas e sem juros. Os limites são negociados diretamente com os bancos. É um instrumento de controle das despesas externas, permitindo um melhor gerenciamento das despesas realizadas (combustível, alimentação, hospedagem etc.). Além disso, o uso planejado do cartão empresarial permite otimizar o fluxo de caixa da empresa, fazendo convergir para uma única data o pagamento das despesas, que deve ser compatível com a do recebimento de créditos.

CRÉDITO

Do ponto de vista de um Banco, que tem a intermediação financeira como sua principal atividade, o crédito consiste em colocar à disposição do cliente (tomador de recursos) certo valor em dinheiro sob forma de empréstimos ou financiamentos, mediante a promessa de um pagamento em uma data futura, o que tem um risco de não se efetivar.

Antes de tomar um empréstimo, devem-se tomar alguns cuidados e levar em conta que:

- Crédito viabiliza oportunidades, não as cria;
- Um empréstimo precisa ser pago, caso contrário, a dívida aumenta e transforma-se em um grave problema;
- Planejar a abertura e a expansão do negócio contribui para identificar e administrar os riscos e a capacidade de pagamento do empréstimo;
- Na abertura de um negócio, deve ser sempre aplicada uma boa parcela de recursos próprios;
- Em muitos casos, a necessidade de capital de giro tem origem na má gestão e no descasamento entre contas a pagar e a receber;
- Os recursos de crédito devem ser aplicados corretamente, na finalidade para a qual foram obtidos.

Os tipos de investimento para os quais se disponibiliza crédito são:

Capital de Giro

Esta modalidade é destinada a suprir as necessidades de caixa da empresa para pagamentos de funcionários, estoques, tributos ou outros compromissos financeiros a curto prazo. Os bancos oferecem uma grande variedade de linhas de crédito para capital de giro, com características e exigências específicas.

Investimentos Fixos

Modalidade composta de operações de crédito de longo prazo, que têm o objetivo de financiar a implantação, expansão, reposicionamento, modernização, aquisição ou reposição de máquinas, equipamentos e veículos das empresas. Essas operações financiam os ativos das empresas, ou seja, obras civis, máquinas, equipamentos e veículos visando principalmente aumentar a produção e produtividade, implantar inovação tecnológica, melhorar a qualidade de produtos e serviços ou atender às exigências de órgãos legais ambientais e governamentais reguladores. Normalmente, as taxas de juros são mais baixas que as modalidades de capital de giro, causando um impacto menor no fluxo de caixa, além de prazos longos e possibilidade de prazos de carência (os juros incidem sobre o valor da dívida durante o prazo de carência, tornando o saldo devedor maior).

Nesta modalidade, geralmente os bancos solicitam um número maior de informações para auxiliar na análise de crédito, como projeções financeiras e características do negócio.

Investimento Misto

Associa investimento para aquisição de ativo fixo com investimento para capital de giro. Nesta modalidade, parte do recurso destina-se à aquisição de equipamentos e parte será utilizada como capital de giro.

ELEMENTOS BÁSICOS DE UMA OPERAÇÃO DE CRÉDITO

Os elementos básicos de uma operação de crédito são:

- **Valor do empréstimo ou financiamento** – costuma ser o valor total solicitado pelo cliente no caso do capital de giro ou parte dele no caso de investimentos fixos;
- **Prestações** – parcelas pagas periodicamente (normalmente mensais) compostas de juros e principal necessárias para quitar o empréstimo;
- **Prazos** – tempo estabelecido para pagamento do empréstimo. Muitas vezes existe um prazo de carência, isto é, um período no qual o pagamento do principal não precisa ser realizado, permitindo ao tomador do empréstimo colocar o investimento para gerar resultados;
- **Encargos financeiros** – juros e correção monetária aplicadas ao valor do empréstimo para remunerar o banco;
- **Garantias** - comprometimento pessoal ou patrimonial do tomador de empréstimos com a operação para aumentar o grau de segurança da instituição para a cobrança do valor devido.

As documentações básicas exigidas pelos bancos, geralmente são as mesmas, modificando-se em alguns casos, com o acréscimo de alguns documentos específicos dependendo do tipo de serviço financeiro a ser utilizado. O empresário deve buscar a relação da documentação exigida diretamente no banco que pretende pleitear o crédito.

Os agentes financeiros necessitam de informações qualificadas para identificar os riscos nas situações de empréstimo, avaliar capacidade de pagamento do tomador e fazer as recomendações relativas à melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder. Quanto maior a quantidade de informações organizadas e disponibilizadas pelos empreendedores, maior a possibilidade de conseguir financiamento. É bastante comum às instituições do mercado financeiro, ao realizarem suas análises, classificarem os chamados “C's” do crédito:

1. **Caráter** - O caráter está atrelado à índole do tomador do empréstimo e sua predisposição em pagar o financiamento contraído. De forma objetiva e com base nestes registros, as instituições financeiras podem verificar se o proponente corresponde às expectativas previstas anteriormente, como e quando efetuou o pagamento das obrigações pactuadas. Também consultam se o cliente está inscrito em órgãos de restrição ao crédito (Serasa, SPC, CADIN, SCR do Banco Central), cartórios ou se existem ações judiciais contra a empresa e sócios.

2. **Capacidade** – Consiste na capacidade do empresário em pagar o crédito, tendo em vista o quanto a empresa suporta de endividamento. São analisadas as demonstrações financeiras, com particular ênfase na liquidez, nos fluxos e projeções de caixa. As empresas que não registram contabilmente todo seu faturamento perdem a possibilidade de comprovar as receitas auferidas aos agentes financeiros, restringindo a análise da capacidade de pagamento do negócio.

3. Capital – Representa a potencialidade financeira do proponente ao crédito, refletida por sua posição patrimonial. A análise da dívida do requerente, os índices de liquidez e as taxas de lucratividade são frequentemente utilizadas para avaliar seu capital. Caso não se realize corretamente a contabilização de seus ativos e passivos, o patrimônio das MPE pode ser reduzido, o que diminui a predisposição da concessão de crédito pelos agentes financeiros.

4. Colateral – Representa o somatório de ativos que o proponente tem disponível para oferecer em garantia ao empréstimo. Assim, quanto maior for o montante e a qualidade dos ativos disponibilizados, maior se torna a chance da instituição financeira reaver os recursos emprestados, caso o proponente ao crédito não honre suas obrigações. Todas as formas de garantias, sejam elas pessoais ou reais, devem ser levadas em consideração na análise deste item.

5. Condições – Compreendem a análise da situação econômica no momento da concessão do crédito. Devem ser levadas em conta quaisquer circunstâncias que podem afetar a capacidade de pagamento do cliente ou ainda que desaconselhe a expansão do crédito por parte da empresa varejista.

Antes de se endividar é preciso analisar as razões para tirar um empréstimo, conhecer quais as vantagens e desvantagens, quais os riscos que envolvem a operação de crédito, quais os benefícios que se vai obter e qual a instituição que vai oferecer as melhores condições de prazos, taxas, valores e atendimento.

Relembrando:

1. Organize suas finanças;
2. Mantenha um bom relacionamento com as instituições financeiras que apoiam os pequenos negócios;
3. Busque informações sobre as opções de financiamento que se adequam à necessidade da empresa, verificando as condições (prazos, encargos, carência, limites, valor das parcelas, garantias);
4. Avalie a capacidade de pagamento da empresa a partir das condições apresentadas pelas instituições e do fluxo de caixa;
5. Formalize a melhor alternativa de crédito para sua empresa.

Links e Referências

[SEBRAE](#)

[Manual de Atendimento Individual - Acesso a Serviços Financeiros, SEBRAE, 2012](#)

[Manual de Formação de Agentes de Microcrédito, SEBRAE/MG e ICCAPE, 2000.](#)

[Saiba Mais Fluxo de Caixa – SEBRAE](#)

**BOLETIM DE SERVIÇOS FINANCEIROS é uma publicação da
Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros**

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Endereço: SGAS 605 – Conjunto A – Brasília/DF – CEP: 70200-904

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional: **Roberto Simões**

Diretor-Presidente: **Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho**

Diretor-Técnico: **Carlos Alberto dos Santos**

Diretor de Administração e Finanças: **José Claudio dos Santos**

Gerente da UAMSF: **Paulo Cesar Rezende Carvalho Alvim**

Gerente Adjunta da UAMSF: **Patricia Mayana Maynard Viana**

Coordenação do Núcleo de Inteligência da UAMSF: **Renan Nunes da Silva**

Consultor: **Décio Wehbe**

Apoio e Diagramação: **Lais Andrade**