



COMO ELABORAR
**PLANO DE ACESSO
A CRÉDITO PARA
SUA EMPRESA**



Rede de Atendimento
ao Empreendedor



COMO ELABORAR
**PLANO DE ACESSO
A CRÉDITO PARA
SUA EMPRESA**

Rede de Atendimento
ao Empreendedor



FICHA TÉCNICA

2013 – SEBRAE MINAS

© 2013. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

É permitida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio, desde que divulgadas as fontes.

INFORMAÇÕES E CONTATOS

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE
Unidade de Atendimento Individual ao Empreendedor

Av. Barão Homem de Melo, 2785, Estoril – CEP 30494-085 - Belo Horizonte -
MG - Telefone 0800-570 0800 - Home: www.sebraemg.com.br

SEBRAE MINAS

Presidente do Conselho Deliberativo

LÁZARO LUIZ GONZAGA

Diretor Superintendente

AFONSO MARIA ROCHA

Diretor Técnico

LUIZ MÁRCIO HADDAD PEREIRA SANTOS

Diretor de Operações

FÁBIO VERAS DE SOUZA

Unidade de Atendimento Individual ao Empreendedor SEBRAE MINAS Gerente

MARA REGINA VEIT

Equipe Técnica

VIVIANE SOARES DA COSTA



Unidade de Acesso a Serviços Financeiros SEBRAE MINAS Gerente

ALESSANDRO FLÁVIO BARBOSA CHAVES

Equipe Técnica

JOSÉ MÁRCIO MARTINS – Coordenação
ALANNI DE LACERDA BARBOSA DE CASTRO
MARCELO BARROSO DE RESENDE

Unidade de Educação, Empreendedorismo e Cooperativismo SEBRAE MINAS Gerente

RICARDO LUIZ ALVES PEREIRA

Equipe Técnica

CLÁUDIO AFRÂNIO ROSA – Coordenação
DENISE MONTEIRO SAPPER

Assessoria de Comunicação SEBRAE MINAS Gerente

MARIA TERESA GOULART

Equipe Técnica

JULIA CASSARO GRASSELLI
MÁRCIA DE PAULA DA FONSECA

Autoria

RÔMULO RENDE

Tratamento de Linguagem e Revisão

SÍLVIA AGUIAR

Editoração Eletrônica

CASA DE EDITORAÇÃO E ARTE

INFORMAÇÕES SOBRE O SEBRAE MINAS

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais (Sebrae Minas) é uma entidade civil sem fins lucrativos, que funciona como Serviço Social Autônomo. Criado pela Lei nº 8.209, de 12/4/90, e regulamentado pelo Decreto nº 99.570, de 9/10/91, a instituição está vinculada ao Sistema Sebrae, que tem ramificações em todo o Brasil.

O Sebrae Minas atua na busca da redução e racionalização da carga tributária e da burocracia. Em consonância com as políticas nacionais, regionais e estaduais de desenvolvimento, oferece uma variada gama de serviços aos empresários e pessoas interessadas em iniciar o próprio negócio.

Por meio de parcerias com municípios, instituições e entidades empresariais, o Sebrae Minas define e elabora estratégias de desenvolvimento, apoiando setores que precisam se tornar mais competitivos. Com programas específicos, estimula a cultura da cooperação, além de facilitar o acesso às tecnologias e ao crédito.

Para orientar o empresário no processo de gestão e obtenção de melhores resultados empresariais, o Sebrae Minas dispõe de consultores especializados em diversas áreas, entre as quais finanças, custos, produção, marketing, pesquisa de mercado, franquias, recursos humanos, qualidade e jurídico-tributária.

ESTÍMULOS AOS NEGÓCIOS

O Sebrae Minas também apoia projetos desenvolvidos em incubadoras de empresas, em parceria com institutos de pesquisas, universidades e iniciativa privada.

Para gerar novos negócios, parcerias e intercâmbios, o Sebrae promove inúmeros eventos, como feiras, encontros e missões empresariais, rodadas de negócios, seminários técnicos e comerciais, aproximando quem quer comprar de quem precisa vender, viabilizando parcerias, ampliando e otimizando oportunidades.

Oferece soluções em educação empreendedora, por meio de treinamentos, atendimentos individualizados presenciais e a distância e programas para melhoria dos processos gerenciais e desenvolvimento de habilidades de liderança e do comportamento empreendedor. E na preparação de futuros gerentes e empresários, a entidade mantém escolas de formação gerencial de ensino médio, com habilitação técnica em Administração.

Todos esses produtos e serviços estão à disposição dos empresários e empreendedores por meio da Rede Sebrae de Atendimento, presente em todo o estado ou via internet (www.sebraeminas.com.br) ou pela Central de Orientação Empresarial – CORE (31) 3269-0180.

APRESENTAÇÃO

O Sebrae atua há mais de 40 anos em todo o país, sempre com o objetivo de aumentar a competitividade das empresas de micro e pequeno portes.

Baseado nessa experiência, o Sebrae Minas lança uma série de manuais com temas gerenciais diversificados e abrangentes, buscando orientar os empreendedores quanto às suas dúvidas mais frequentes no processo de gestão de um pequeno negócio.

A série é formada pelos seguintes manuais:

Como Elaborar um Plano de Negócio

Como Elaborar um Plano de Marketing

Como Elaborar uma Pesquisa de Mercado

Como Elaborar Controles Financeiros

Estes manuais foram produzidos com o intuito de dar uma visão ampla e prática das ferramentas de gestão existentes, contribuindo para o aprimoramento da gestão dos pequenos empreendimentos, sem contudo esgotar os temas abordados. Os empreendedores e empresários poderão, a partir da leitura desses manuais, implantar as ferramentas de gestão apresentadas, sem maiores dificuldades.

Para dar suporte à implantação dos modelos sugeridos, os empreendedores e empresários interessados poderão, a qualquer momento, contatar a Rede Sebrae de Atendimento de forma presencial nos Pontos de Atendimento, ou a distância na Consultoria On-line, por meio do site www.sebraeminas.com.br ou pela Central de Orientação Empresarial – CORE (31) 3269-0180.

Alessandro Flávio Barbosa Chaves

Mara Regina Veit

Sebrae Minas

Gerência de Atendimento e Tecnologia
Sebrae Minas

SUMÁRIO

07	Apresentação
14	Entendendo a Estrutura do Manual
14	1ª. Etapa: Organizar as Finanças da Empresa
14	Organizar antes de endividar
15	Fluxo de Caixa
16	Demonstrativo de Resultado
17	Outros instrumentos gerenciais e financeiros
19	Autofinanciamento
20	Causas do desequilíbrio financeiro e possíveis soluções
27	2ª. Etapa: Ter relacionamento com instituições financeiras que apoiam as Micro e Pequenas Empresas
27	Relacionamento com Instituições Financeiras
28	Produtos e Serviços Financeiros
28	Cobrança Bancária
30	Recebimento de vendas com Cartões de Débito e Crédito
31	Cartão Empresarial
32	Pagamento Eletrônico de Salários
33	Gerenciador Financeiro Eletrônico

34	O que é preciso saber para acessar crédito
34	Instituições financeiras que apoiam as Micro e Pequenas Empresas
36	Tipos de Crédito
36	Financiamento de Investimentos Fixos
36	Recursos para Capital de Giro
37	A importância de manter o Cadastro Positivo
38	Limite de Crédito - O que é e como obter
45	3ª. Etapa: Formalizar a melhor alternativa de crédito para sua empresa
45	Alternativas de crédito para empreendedores
45	Investimento fixo
47	Linhas de crédito de capital de giro
48	Componentes de uma operação de crédito
48	Valor do empréstimo ou financiamento
49	Prestações
49	Prazo de Carência
49	Encargos Financeiros
50	Garantias
52	Custo Efetivo Total
60	Conclusão
61	Referências bibliográficas

INTRODUÇÃO

O Sistema Financeiro Nacional é formado por instituições sólidas e capitalizadas que contribuem para o fortalecimento da economia real. Isso geralmente ocorre por meio da atividade de intermediação financeira, processo em que se capta recursos das pessoas e empresas que têm disponibilidade para fazer aplicações e empresta esses recursos para empreendedores que precisam financiar seus projetos empresariais.

As Micro e Pequenas Empresas (MPE) em fase inicial de funcionamento ou em expansão normalmente precisam de dinheiro para financiar o seu crescimento. Utilizar capital próprio para este fim é uma medida segura e saudável, porém nem sempre o empresário tem condições de fazê-lo ou prefere usar recursos de terceiros para não descapitalizar a empresa.

Seja qual for o motivo, se você pretende investir no crescimento do seu empreendimento com recursos de instituições financeiras, enquanto empreendedor precisará conhecer o mercado financeiro de crédito e adotar as medidas que apresentaremos neste Manual para acessá-lo com segurança.

O objetivo deste Manual é contribuir para que os empresários acessem e utilizem o crédito de forma compatível com a real necessidade de seus negócios e obtenham o melhor resultado possível desta operação.

CONHECENDO A ESTRUTURA DO MANUAL

Para facilitar seu entendimento, cada parte do manual foi estruturada da seguinte forma:

O QUE É E COMO FAZER?

Neste tópico você aprenderá sobre cada etapa a ser cumprida para a elaboração de um Plano de Acesso a Serviços Financeiros.

FIQUE DE OLHO

Em alguns momentos, você receberá dicas sobre um determinado assunto. Esteja alerta para as recomendações que serão feitas.

Exemplo:

Para facilitar a compreensão dos processos na elaboração de um Plano de Acesso a Serviços Financeiros, vamos contar a história do Sr. Aristeu, empresário do ramo gráfico, que nos acompanhará durante todo o manual. Apesar de ser um exemplo fictício, ele foi baseado em situações reais do dia a dia de uma pequena empresa.

HORA DE PRATICAR

Comece a se mexer e realize os exercícios propostos baseados na realidade do seu negócio. Será uma boa oportunidade para tirar dúvidas e testar o que você aprendeu.

ENTENDENDO A ESTRUTURA DO PLANO DE ACESSO AO CRÉDITO

Apresentamos a seguir a sequência de medidas que devem ser tomadas para facilitar o acesso ao crédito junto ao Sistema Financeiro Nacional.

1ª. ETAPA: ORGANIZAR AS FINANÇAS DA EMPRESA.

2ª. ETAPA: TER RELACIONAMENTO COM INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS QUE APOIAM AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.

3ª. ETAPA: FORMALIZAR A MELHOR ALTERNATIVA DE CRÉDITO PARA SUA EMPRESA.

1ª. ETAPA: ORGANIZAR AS FINANÇAS DA EMPRESA

O QUE É E COMO FAZER?

1.1 ORGANIZAR ANTES DE ENDIVIDAR

Você deve achar estranho o fato de que organizar as finanças da empresa é a primeira etapa do processo de acesso ao crédito. Mas é isso mesmo. A decisão de investir e financiar o crescimento da sua empresa deve estar baseada em informações e controles financeiros precisos, que lhe darão a certeza de que os recursos a serem buscados serão utilizados para alavancar o negócio e não para cobrir deficiências de gestão financeira pouco eficaz.

Crédito não é remédio para deficiências de gestão. Tomar empréstimos simplesmente para cobrir “buracos” na empresa, que tem problemas sérios de gestão financeira, é como tomar um analgésico para tirar a dor de uma fratura interna. Não resolve a questão. Apenas minimiza o sintoma e mascara o verdadeiro problema.

A utilização sistemática de instrumentos de gestão financeira é que vai permitir uma administração efetiva dos recursos captados pela empresa e indicar a sua capacidade de pagamento real da dívida a ser contraída. Isto é fundamental para evitar que o empreendedor, ao obter crédito, ao invés de alavancar o desempenho da empresa, crie problemas ainda maiores, ao contrair uma dívida que não conseguirá quitar.

Apesar de não ser o foco do manual, apresentaremos detalhadamente dois desses controles, pela sua importância para aprimorar o planejamento e a análise financeira da empresa. São eles o Fluxo de Caixa e o Demonstrativo de Resultados.



1.2 FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa é um instrumento utilizado para administrar o caixa da empresa em período determinado de tempo. Nele são lançadas as entradas e saídas de recursos financeiros, permitindo acompanhar o comportamento do saldo de caixa do negócio no curto prazo.

Por meio do fluxo de caixa é apurada a capacidade de pagamento da empresa, informação essa fundamental para a tomada de decisão com relação a contrair empréstimos ou não.

Para tanto, deve-se subtrair o valor da prestação a ser paga do saldo de caixa calculado. Dessa forma, verifica-se se a operação da empresa gera recursos suficientes para pagar as despesas financeiras.

Para que serve o Fluxo de Caixa:

- Planejar e controlar as entradas e saídas de caixa num período de tempo determinado.
- Auxiliar o empresário a tomar decisões antecipadas sobre a falta ou sobra de dinheiro na empresa.
- Verificar se a empresa está trabalhando com aperto ou folga financeira no período avaliado.
- Verificar se os recursos financeiros são suficientes para tocar o negócio em determinado período ou se há necessidade de obtenção de capital de giro extra.
- Conhecer previamente (planejamento estratégico) os grandes números do negócio.
- Avaliar se o recebimento das vendas é suficiente para cobrir os gastos previstos no período considerado.
- Avaliar o melhor momento para efetuar as reposições de estoque em função dos prazos de pagamento e da disponibilidade de caixa.
- Avaliar o momento mais favorável para realizar promoções de vendas visando melhorar o caixa.

1.3 DEMONSTRATIVO DE RESULTADO GERENCIAL

Outro instrumento básico de gestão financeira é o Demonstrativo de Resultado Gerencial, que mostra o resultado (lucro ou prejuízo) da empresa em um determinado período e como apurá-lo.

Trata-se de um resumo ordenado das receitas e despesas da empresa, apresentadas de forma dedutiva, ou seja, das receitas subtraem-se as despesas para indicar o resultado final.

Vários são os indicadores e informações que podemos obter a partir desse instrumento para apurar a saúde financeira do negócio. Vamos abordar dois deles:

LUCRATIVIDADE

Indica quanto rende a atividade operacional da empresa, em outras palavras, é quanto representa percentualmente o lucro em relação às vendas. É calculada através da seguinte fórmula:

$$L\% = \frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Receita}}$$

PONTO DE EQUILÍBRIO FINANCEIRO

É o valor do faturamento que cobre os custos totais da empresa. Nesse nível de venda, as receitas são iguais aos gastos, portanto, o lucro é igual a zero. Além de indicar qual o nível de vendas necessário para cobrir os custos fixos e variáveis, sua análise permite tomar decisões importantes, tais como:

- a) Levar a empresa a operar com volume de vendas superior ao seu ponto de equilíbrio, a fim de tornar-se economicamente viável;
- b) Avaliar e minimizar os custos da empresa, a fim de reduzir o seu ponto de equilíbrio.

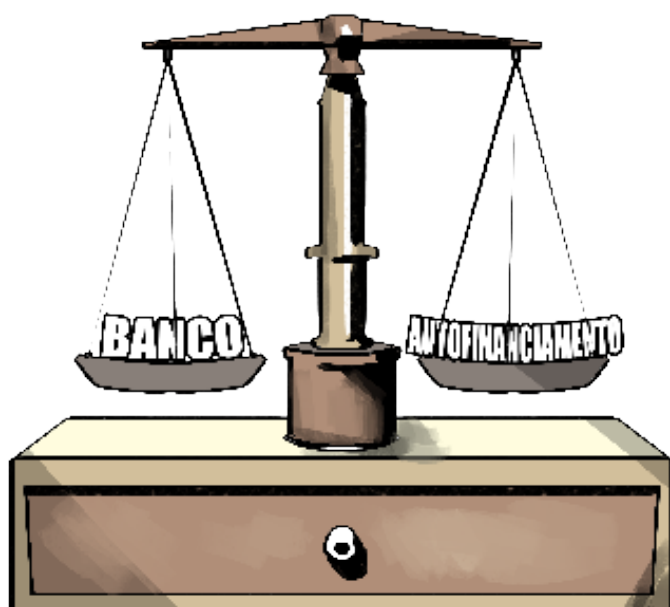
1.4 OUTROS INSTRUMENTOS GERENCIAIS E FINANCEIROS QUE PODEM SER UTILIZADOS PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS:

- Balanço e Balancetes Patrimoniais
- Controle do estoque
- Controle de contas a pagar e a receber
- Controle de vendas
- Controle de compras
- Controle de custos e despesas

- Controle de caixa
- Controle de movimento bancário
- Cadastro de clientes e fornecedores

Recomendamos que você e os colaboradores da sua empresa utilizem o Manual “Como elaborar controles financeiros” do SEBRAE-MINAS (disponível no site www.sebraemg.com.br) e que também participem dos treinamentos presenciais que abordem temas da área financeira ou de capacitações pela internet, disponibilizados pelo SEBRAE (inscrições pelo site www.sebrae.com.br) para conhecer cada um dos controles financeiros, sua importância e como usá-los.

Desta forma, você e sua equipe estarão aptos a aplicar de forma eficiente esses instrumentos financeiros na gestão da empresa.



1.5 AUTOFINANCIAMENTO

O autofinanciamento se dá quando uma empresa consegue obter os recursos de que necessita sem precisar recorrer a bancos. Muitas são as fontes de autofinanciamento. Conheça algumas delas:

REINVESTIMENTO DE LUCRO	A melhor fonte de autofinanciamento é a obtida por meio do reinvestimento dos resultados positivos do próprio negócio.
NEGOCIAÇÃO COM FORNECEDORES	Negociar prazos maiores na compra de mercadorias, matérias-primas e insumos, para que o prazo médio de pagamento seja maior do que o prazo médio de recebimento permite que a empresa pague seus compromissos com fornecedores após receber dos seus clientes, gerando folga de caixa.
VENDA DE ATIVOS OCIOSOS	Muitas empresas possuem máquinas, equipamentos e até estoques ociosos, que têm valor de mercado e podem ser vendidos para gerar recursos. Se for esse o seu caso, libere espaço físico e capitalize seu negócio vendendo esses bens.
MELHOR GERENCIAMENTO DO ESTOQUE	Evitar estoque excessivo de produtos com baixo giro, para não deixar dinheiro “empitado”, é importante para ter mais recursos próprios em caixa.
ADIANTAMENTO DE CLIENTES	Estimular o recebimento à vista ou com entrada de valores provenientes de vendas é importante para capitalizar a empresa. Tome essa medida, desde que o mercado em que atua permita.
NOVOS INVESTIMENTOS DOS SÓCIOS	Se possível e desde que o empreendimento ou projeto tenham uma rentabilidade maior do que outras formas de aplicação, os sócios podem optar por aplicar novos valores no negócio, para capitalizá-lo e/ou aproveitar uma oportunidade de mercado.

Essas são algumas das decisões empresariais que podem trazer mais recursos para dentro da empresa e devem ser tomadas antes de se buscar recursos onerosos, ou seja, dinheiro que terá que ser pago com juros.

1.6 CAUSAS DO DESEQUILÍBRIO FINANCEIRO E POSSÍVEIS SOLUÇÕES

Para aprofundar a análise da gestão das micro e pequenas empresas (MPE), identificamos alguns dos principais problemas que podem ocorrer na condução do negócio e que, geralmente, trazem reflexos negativos em sua saúde financeira. Para cada problema são apresentadas possíveis sugestões de solução.

PROBLEMAS	POSSÍVEIS SOLUÇÕES
Falta ou pouca utilização de controles financeiros.	Implantar uma gestão das finanças a partir de instrumentos básicos de controle (fluxo de caixa, contas a pagar e a receber, etc.).
Apuração de custos e formação do preço de venda não sistematizado.	Levantar e classificar os custos para sistematizar a formação de preços de forma correta.
Perda de vendas, por prática de preço acima dos valores de mercado.	Calcular os preços de venda com base nos custos, mas praticá-los com base no mercado.
Desconhecimento da lucratividade da empresa.	Apurar o resultado financeiro mensalmente, utilizando o demonstrativo de resultado.
Gastos elevados e não controlados.	Mapear, controlar e agir para reduzir os gastos da empresa.
Retiradas dos sócios em excesso e sem controle.	Disciplinar as retiradas dos sócios; Separar as movimentações financeiras da empresa das dos proprietários.
Queda nas vendas e/ou baixo giro dos estoques.	Melhorar o esforço de vendas; Realizar ações de marketing.
Compras excessivas, gerando níveis de estoque elevados e incompatíveis com o volume de vendas.	Manter controle efetivo do estoque e implantar sistema de estoque mínimo; Comercializar itens "encalhados", através de promoções ou negociações com fornecedores e parceiros.
Inadimplência elevada.	Definir e cumprir critérios e rotinas de cadastro, crédito e cobrança.
Prazo de recebimento das vendas elevado.	Diminuir o prazo médio de recebimento das vendas, oferecendo facilidades para pagamentos à vista e aumentando a parcela de entrada nas vendas a prazo.

PROBLEMAS	POSSÍVEIS SOLUÇÕES
Prazo de pagamento a fornecedores muito curto.	Negociar com fornecedores visando ampliar o prazo médio de pagamento.
Alta imobilização.	Vender itens imobilizados (máquinas, equipamentos, móveis, veículos, etc.) ociosos.
Despesas financeiras elevadas.	Renegociar dívidas; Reduzir despesas com tarifas bancárias.
Utilização de fontes inadequadas de recursos para suprir as necessidades de capital de giro e investimento fixo.	Buscar alternativas de crédito mais apropriadas para as necessidades da empresa. Verificar em mais de uma Instituição Financeira as condições e compará-las.
Falta de capacitação profissional e gerencial.	Investir e participar de treinamentos no Sebrae; Montar equipe de colaboradores eficiente e investir na sua capacitação profissional.
Turnover alto, gerando despesas excessivas com indenizações trabalhistas.	Profissionalizar o sistema de recrutamento e seleção dos colaboradores, para contratar pessoas com perfil adequado para o trabalho. Promover o bem-estar e a satisfação da equipe de modo a reter os talentos da empresa.
Empresa desorganizada em termos de processos, fluxos e layout.	Reestruturar o processo de produção, visando à otimização da ocupação do espaço físico e a melhor organização do fluxo de trabalho.
Baixo grau de tecnologia.	Buscar atualização tecnológica. Participar de feiras e eventos do setor para ter contato com novas tecnologias e equipamentos.
Logística da empresa ruim (localização, suprimentos e distribuição).	Identificar possíveis "gargalos" na logística da empresa e adotar medidas para saná-las.
Falta de instrumentos de planejamento e controle de produção.	Implantar sistema de planejamento da produção, com base no fluxo de vendas.
Mau estado de conservação das instalações físicas e do maquinário.	Implantar sistema de manutenção preventiva e melhorar a ambiência, por meio de ações que visem conservar as instalações físicas.
Falta de controle sobre o índice de perda de materiais.	Implantar pontos de controle e revisar rotinas de produção para que haja menos perda de matérias-primas e insumos.
Pouca ênfase na melhoria da qualidade e produtividade.	Instituir programa permanente para melhoria da qualidade dos produtos e serviços e da produtividade, valorizando as ideias e sugestões dos colaboradores.

PROBLEMAS	POSSÍVEIS SOLUÇÕES
Cadastro de clientes desatualizado.	Passar a registrar e atualizar dados dos clientes, para utilizá-los em ações de marketing de relacionamento.
Mau atendimento aos clientes.	Treinar e capacitar a equipe para prestar atendimento de excelência aos clientes.
Ponto de venda inadequado.	Mudar de localização ou criar mecanismos para facilitar o acesso dos clientes à empresa.
Falta de investimento em divulgação ou realização de propaganda sem levar em conta a relação custo/benefício.	Realizar sistematicamente promoções e divulgações da empresa e seus produtos e serviços, com criatividade e bom senso, para obter resultados com menor gasto.
Venda de produtos e serviços que não satisfazem plenamente as necessidades e desejos dos clientes.	Realizar periodicamente pesquisa de satisfação dos clientes. Readequar o mix de produtos e serviços ao interesse e preferência dos clientes.

FIQUE DE OLHO

O Sebrae disponibiliza treinamentos e consultorias para ajudá-lo a implantar uma gestão financeira eficaz na sua empresa, na modalidade presencial ou pela internet. Pesquise no site www.sebraemg.com.br os produtos e serviços que o Sebrae Minas oferece para você e para sua empresa.

Procure um dos pontos de atendimento e capacite-se para ter controle dos recursos financeiros que transitam na empresa. Desta forma, além de acompanhar de perto o desempenho financeiro do negócio, você passará a tomar decisões empresariais com mais segurança, inclusive a de obter crédito.

Exemplo

A Gráfica Primeira Impressão Ltda. é uma microempresa com quase dois anos de mercado e seu proprietário, o Aristeu, é um profissional gráfico muito experiente no ramo e sabe que o seu negócio tem potencial para ser bastante lucrativo. Trabalhou na Gráfica Feliz Impressão durante 15 anos antes de abrir o seu próprio negócio e viu sinais de prosperidade tanto na empresa como na vida do seu patrão, o Felício.

Aristeu abriu a gráfica Primeira Impressão com essa perspectiva: fazer o negócio prosperar e garantir uma melhor qualidade de vida, para ele, para sua família e para os seus funcionários.

Achou que os 15 anos de experiência no ramo seriam suficientes para garantir o sucesso do empreendimento, mas logo descobriu que o conhecimento técnico que tinha não o credenciava para administrar financeiramente a empresa.

Durante esses dois primeiros anos de funcionamento da Gráfica Primeira Impressão vivia sempre apertado financeiramente. Com dificuldade, pagava o salário dos funcionários em dia, mas frequentemente atrasava o pagamento aos fornecedores e o recolhimento dos impostos, arcando com juros e multas altas. E no final das contas, praticamente não sobrava nada para ele.

Algo precisava ser feito para mudar essa situação. Apesar de começar um pequeno empreendimento, tinha planos de expandir o negócio e, do jeito que as coisas iam, não conseguia progredir. Foi aí que o Aristeu pensou em obter crédito em bancos para tentar sair da situação em que se encontrava.

Antes disso, procurou o Felício, seu amigo e antigo patrão, que apoiou sua iniciativa de abrir a Gráfica Primeira Impressão, para expor sua situação e para saber o que tinha que fazer para buscar recursos nos bancos e salvar o seu empreendimento. Felício era muito experiente no trato com o Sistema Financeiro. Tinha conta em mais de um banco. Obtinha sempre financiamento para aquisição de máquinas e para capital de giro e conseguiu fazer seu empreendimento crescer. Era a pessoa certa para orientar o Aristeu sobre como obter crédito.

Ao ouvir o amigo Aristeu e analisar os números da empresa, Felício percebeu que a Gráfica Primeira Impressão sofria de uma doença empresarial crônica chamada falta de Capital de Giro e que o Aristeu cometia diversos erros na gestão financeira da empresa, que agravavam, a cada dia, sua situação financeira.

A resposta do Felício foi taxativa:

Aristeu, não busque crédito para sua empresa ainda! Antes disso, você precisa aprender mais sobre questões como formação do preço de venda, gestão do estoque, negociação com clientes e fornecedores, fluxo de caixa e apuração de resultado, para colocar as finanças da sua empresa nos eixos. Só depois é que deve buscar crédito, na medida e nas condições certas. Caso obtenha

crédito agora, a tendência é que esses recursos novos se percam na desorganização da sua empresa e logo você terá que conviver com mais um problema grave, que é ficar devendo os bancos, com seu cadastro negativado e sem condições de obter mais financiamento.

Aristeu ouviu tudo e não conseguiu disfarçar sua tristeza e frustração. Afinal não era essa a resposta que queria ouvir. Estava ansioso para sair do sufoco financeiro. Precisava de dinheiro para ontem e o seu amigo estava pedindo para ele não se precipitar e organizar as finanças da empresa primeiro.

Felício, percebendo a reação de Aristeu, arrematou:

Mas não fique chateado. Essa situação em que você se meteu infelizmente é comum entre os empreendimentos novos e de pequeno porte, mas existe solução. Você não está sozinho. Além de contar comigo, uma boa medida para ajudar a melhorar a gestão do seu negócio é procurar apoio do Sebrae Minas, que pode lhe dar treinamento e orientação para implantar uma gestão financeira eficaz. Logo depois podemos voltar a conversar e eu lhe repassarei tudo o que sei sobre alternativas de crédito para empreendimentos. Quando este momento chegar, a nossa conversa será outra. Vamos tratar de crédito produtivo, para ajudar a expandir o seu negócio e não para tapar buracos causados pela má gestão financeira.

Aristeu aceitou os conselhos do amigo Felício. Segurou a ansiedade e procurou o Sebrae Minas para buscar orientação sobre como administrar melhor as finanças da sua empresa, antes de obter crédito. Ele e um funcionário da área administrativa da gráfica participaram de cursos de Controles Financeiros, Formação de Preço de Vendas, Análise e Planejamento Financeiros e Gestão de Pequenos Negócios e de consultorias específicas da área financeira. Foi persistente e implantou na Gráfica Primeira Impressão tudo o que aprendeu no Sebrae. Ficou tão motivado com o conhecimento adquirido que resolveu capacitar continuamente toda a equipe, por meio dos cursos para todas as áreas de gestão.

Agora se sentia mais seguro e preparado para acessar crédito com o objetivo de alavancar os negócios da empresa.

HORA DE PRATICAR

Responda as questões abaixo para verificar como você está conduzindo as finanças da sua empresa e identificar as ações que deve implantar antes de solicitar crédito.

1) Assinale os controles financeiros que utiliza e dos quais extrai informações importantes para a gestão financeira da sua empresa.

- ☐ Controle das vendas
- ☐ Controle de custos e despesas
- ☐ Contas a pagar e a receber
- ☐ Controle do movimento bancário e de caixa
- ☐ Fluxo de Caixa
- ☐ Gestão do Estoque
- ☐ Demonstrativo de Resultados
- ☐ Balanço Patrimonial
- ☐ Planejamento financeiro a partir do uso do plano de negócios
- ☐ Indicadores de desempenho financeiro: lucratividade, rentabilidade, ponto de equilíbrio, entre outros.
- ☐ Outros: _____
- ☐ Nenhum

Se marcar nenhum ou até 3 opções, você precisa urgente definir controles financeiros para a segurança de sua empresa. Eles são fundamentais na hora de tomar decisões. Geralmente as Instituições financeiras analisam todos os indicadores da empresa que são gerados através desses controles, logo, quanto mais controles financeiros sua empresa possuir, mais tranquilas serão suas decisões.

2) Você se sente seguro para tomar a decisão de endividar-se e obter a melhor alternativa de crédito para o seu negócio? Justifique.

.....
.....
.....

.....

.....

.....

.....

.....

3) Você sabe qual é a capacidade de pagamento da sua empresa para tomar crédito? Em caso positivo, como apurou?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4) Com base nas respostas acima e no que já leu até agora neste manual, que medidas pretende adotar para implantar ou aprimorar a gestão do seu empreendimento antes de buscar crédito?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2ª ETAPA: TER RELACIONAMENTO COM INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS QUE APOIAM AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

O QUE É E COMO FAZER?

2.1. RELACIONAMENTO COM INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

O principal produto de uma instituição de crédito é o dinheiro. Para emprestá-lo precisa conhecer bem o cliente que está solicitando o crédito e formar um conceito sobre ele.

Para qualquer empresa obter crédito é necessário ter ou iniciar relacionamento regular com as instituições financeiras. Quanto mais tempo de bom relacionamento, maiores são as chances de aprovação do crédito solicitado.

Algumas das atitudes que refletem um bom relacionamento com uma instituição financeira, para a qual a empresa pretende solicitar crédito são:

MOVIMENTAÇÃO DA CONTA-CORRENTE - Fazer a movimentação financeira da empresa nos bancos, utilizando uma conta-corrente empresarial, é a forma de iniciar o relacionamento com as instituições financeiras e é importante para a formação do conceito da empresa junto ao banco.

A utilização de conta-corrente exige do empresário maior controle sobre os valores movimentados, de forma a evitar a emissão de cheques sem fundos. Esse tipo de ocorrência depõe contra o cliente e podem pesar negativamente na análise de crédito que o banco faz sobre ele.

PONTUALIDADE - Quitar regularmente seus compromissos financeiros com fornecedores e recolher os impostos em dia é uma demonstração de saúde financeira e passa para o banco a percepção de que o empresário quitará também pontualmente os empréstimos e financiamentos liberados pelo banco.

CADASTRO ATUALIZADO - Manter atualizadas as informações financeiras e patrimoniais da empresa e dos sócios no sistema de cadastro do banco é importante para que o banco forme um conceito positivo em relação à empresa. Preencher os formulários próprios das instituições de crédito com informações verdadeiras, acompanhados da documentação completa solicitada é necessário para estreitar o relacionamento com os bancos.

RECIPROCIDADE - Muitos empresários pensam nos bancos somente como fornecedores de crédito e desconhecem a maior parte dos produtos e serviços das instituições financeiras.

Os Serviços Financeiros englobam um conjunto de produtos e serviços disponibilizados pelo mercado financeiro para pessoas e empresas, que vai além da oferta de empréstimos e financiamentos.

Os bancos podem ser fornecedores e parceiros das micro e pequenas empresas, na medida em que oferecem produtos e serviços que contribuem para melhorar a gestão da empresa e para aumentar sua competitividade.

Adquirir produtos e serviços bancários que interessem à sua empresa é encarado pelos bancos como reciprocidade e melhora a avaliação que é feita da empresa.

2.2. PRODUTOS E SERVIÇOS FINANCEIROS

Listamos a seguir alguns produtos e serviços ofertados pelo Sistema Financeiro, que contribuem para melhorar o desempenho das empresas, destacando os benefícios que eles podem proporcionar às micro e pequenas empresas.

Mas atenção: evite adquirir produtos e serviços bancários apenas para “agradar” o gerente do banco. Pesquise e utilize aqueles que realmente serão úteis para você e para sua empresa.

COBRANÇA BANCÁRIA

Este serviço é para cobrança e recebimento das vendas a prazo efetuadas pelas empresas, por meio de boletos bancários. Esse boleto pode ser preenchido pela empresa credora ou pelo banco, de acordo com a negociação feita.



Benefícios para as MPE:

REDUÇÃO DA INADIMPLÊNCIA – Por se tratar de um instrumento de cobrança bancária, esse mecanismo contribui para que os clientes paguem em dia seus compromissos.

RECEBIMENTO EM DIA – A cobrança via banco diminui a incidência da solicitação de prorrogação do prazo de pagamento, o famoso “choro”, muito comum quando a cobrança de créditos é feita de maneira presencial, além de dar um caráter mais formal à cobrança.

ORGANIZAÇÃO DAS VENDAS A PRAZO – Os bancos emitem relatórios detalhados sobre os títulos cobrados, pagos e não pagos, que podem subsidiar o monitoramento da carteira de clientes que compram a prazo.

FACILIDADE PARA PAGAMENTO PELO CLIENTE – Os boletos bancários podem ser pagos em qualquer instituição financeira até o vencimento e nas agências do banco cobrador depois de vencidos.

REDUÇÃO DE GASTOS – Ao delegar aos bancos a tarefa de cobrar os seus créditos, a empresa deixa de incorrer em despesas com deslocamento e salário dos funcionários responsáveis pela cobrança direta aos clientes.

MELHORIA DO ATENDIMENTO – A tarefa de cobrança aos clientes pode ser fonte de desgaste entre a empresa e seus clientes. Quanto menor for o envolvimento dos funcionários e empresários nesse processo, mais tempo e condições terão para se dedicar a outras atividades.

FACILIDADE PARA PROTESTAR TÍTULOS – O empresário pode dar ordem ao banco para providenciar o protesto de títulos não pagos.

RECEBIMENTO DE VENDAS COM CARTÕES DE DÉBITO E DE CRÉDITO

Modalidade de recebimento das vendas por meio de cartões de débito e de crédito. O valor das vendas é creditado diretamente na conta-corrente da empresa, descontada a taxa de administração. Além da taxa de administração, as empresas também arcam com o aluguel do equipamento eletrônico utilizado para processar as vendas.

Benefícios para as MPE:

AUMENTO DAS VENDAS – Dar essa opção de pagamento aos clientes contribui para alavancar as vendas, uma vez que fazer compras com cartões de débito e de crédito já está consolidado no mercado brasileiro, sendo utilizado por milhões de portadores de cartões.

FIDELIZAÇÃO – A utilização deste mecanismo proporciona comodidade e agilidade às transações comerciais com os clientes, o que tende a fidelizá-los, em detrimento dos concorrentes que não oferecem essa facilidade.

REDUÇÃO DA INADIMPLÊNCIA – A utilização do recebimento por meio dos cartões de débito e de crédito, em substituição ao uso de cheques e de “cadernetas” (fiado), contribui para reduzir a taxa de inadimplência nas empresas, uma vez que, ao obter a autorização para efetivar a venda, o lojista tem a segurança de receber o valor correspondente.

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – A empresa tem a possibilidade de antecipar os créditos futuros provenientes de vendas com cartões de crédito. Acesso a capital de giro – Os bancos liberam recursos para capital de giro, tendo como garantia os créditos que a empresa tem a receber pela venda com cartões de crédito.

CARTÃO EMPRESARIAL

Trata-se de cartão de múltiplas funções (débito e crédito) para pessoas jurídicas. Proporciona facilidade para compra de bens e serviços para as empresas. Funciona exatamente como os cartões para pessoas físicas, permitindo compras parceladas e sem juros. Os limites são negociados diretamente com os bancos.

Benefícios para as MPE:

COMPRAS FACILITADAS – Permite a compra a prazo desburocratizada junto aos fornecedores.

CONTROLE DAS DESPESAS EXTERNAS – Propicia maior controle e organização dos gastos da empresa com viagens, quando concedidas aos funcionários que exercem atividades externas.

MELHOR GESTÃO FINANCEIRA – A utilização do cartão empresarial para quitar gastos da empresa contribui para a separação entre as despesas corporativas, das pessoais e familiares. Esse procedimento é importante para implantar controles financeiros e gerenciais mais eficazes, possibilitando acompanhar melhor o desempenho financeiro da empresa.

PLANEJAMENTO FINANCEIRO – O uso planejado do cartão empresarial permite otimizar o fluxo de caixa, fazendo convergir para uma única data o pagamento das despesas, que deve ser compatível com a do recebimento de créditos.



PAGAMENTO ELETRÔNICO DE SALÁRIOS

Os bancos disponibilizam aos seus clientes o serviço de pagamento de salários e de outras remunerações aos funcionários das empresas, que pode ser feito mediante a transferência de arquivos ou via gerenciador financeiro.

Benefícios para as MPE:

SEGURANÇA – possibilidade de realizar os pagamentos diretamente do computador da empresa, sem transporte e manuseio de dinheiro.

INCLUSÃO BANCÁRIA DOS FUNCIONÁRIOS – Propicia aos funcionários a oportunidade de iniciar relacionamento com instituição financeira.

ECONOMIA DE TEMPO - Empresários e funcionários não precisam se deslocar até as agências bancárias para efetuar os créditos de salários e saques.



GERENCIADOR FINANCEIRO ELETRÔNICO

Aplicativo que permite a conexão com o sistema informatizado dos bancos, que proporciona efetuar transações financeiras. Diretamente de seu computador de mesa, notebook, tablets e até aparelho celular, o empresário pode ter acesso aos serviços bancários disponibilizados pelas instituições financeiras, tais como, consulta a saldos e extratos das contas; transferência entre contas, depósito identificado, DOC e TED; pagamentos diversos; aplicações e resgates em investimentos; consulta e liberação de créditos pré-aprovados, pagamento eletrônico de salários; gerenciamento da carteira de cobrança bancária e custódia de cheques.

Os bancos disponibilizam suporte técnico para orientar e facilitar a utilização do gerenciador financeiro.

Benefícios para as MPE:

COMODIDADE – Sem precisar se deslocar ao banco, o empresário consegue realizar operações bancárias, inclusive fora do horário tradicional de atendimento.

ORGANIZAÇÃO – Com a execução das transações bancárias automatizadas, o empresário tem acesso às informações bancárias de forma rápida e organizada, o que agiliza suas tarefas de controle financeiro e permite que ele tenha mais tempo para desempenhar atividades menos operacionais na empresa.

MOBILIDADE NA EXECUÇÃO DE TRANSAÇÕES BANCÁRIAS – Os bancos já estão disponibilizando o acesso ao gerenciador financeiro via notebooks, aparelhos celulares e tablets. Com isso, é possível consultar saldos e extratos e realizar pagamentos, dentre outras transações bancárias, de qualquer lugar.

REDUÇÃO DAS DESPESAS BANCÁRIAS – Normalmente as tarifas cobradas para realizar as transações bancárias via gerenciador financeiro são menores do que as efetuadas presencialmente nas agências bancárias.

2.3 O QUE É PRECISO SABER PARA ACESSAR CRÉDITO

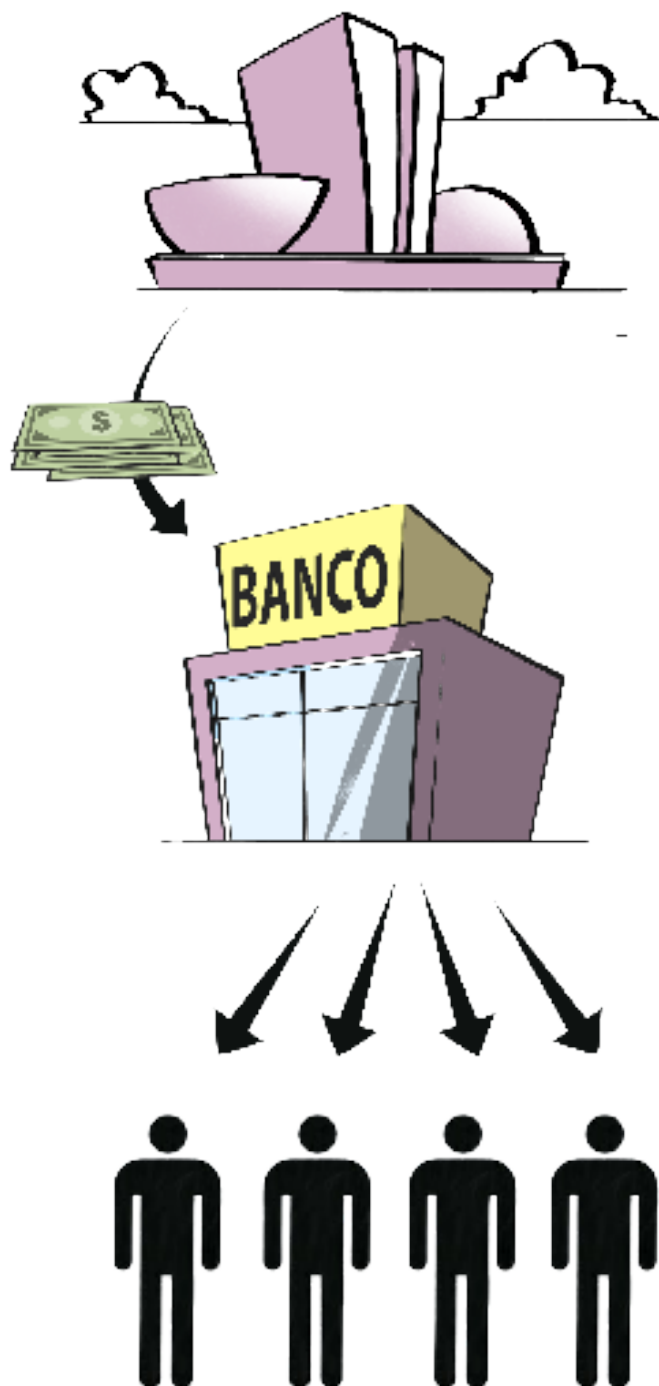
Apresentamos a seguir outras informações importantes para os empresários de pequenos negócios, que pretendem obter crédito.

INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS QUE APOIAM AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS Destacamos algumas instituições que são fontes de crédito para as micro e pequenas empresas.

BANCOS PÚBLICOS E PRIVADOS: Os bancos, além de operarem linhas de crédito para capital de giro e investimento, oferecem um grande número de produtos e serviços financeiros úteis para a gestão das empresas, tais como, cobrança, recebimento de contas, transferência de recursos, fundos de investimentos, poupança, títulos de capitalização, etc. Além disso, descontam títulos de crédito, realizam operações de câmbio e captam depósitos à vista e a prazo.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL: O BNDES é responsável pela política de investimentos de longo prazo do Governo Federal. Sua atuação é voltada principalmente para impulsionar o desenvolvimento econômico sustentável e diminuir desequilíbrios regionais. Apesar de historicamente atuar com foco em grandes empresas, nos últimos anos tem direcionado recursos para apoio às micro e pequenas empresas nacionais.

BANCOS DE DESENVOLVIMENTO ESTADUAL E REGIONAL: São instituições fomentadoras do desenvolvimento das diversas regiões do país, realizando principalmente



operações de longo prazo, utilizando fundos próprios e repassando recursos do BNDES. Em Minas, o BDMG e o Banco do Nordeste* do Brasil têm oferecido boas alternativas de crédito para os pequenos empreendimentos.

COOPERATIVAS DE CRÉDITO: Instituições financeiras constituídas na forma de cooperativa, que concedem crédito e prestam serviços financeiros para seus associados.

Algumas das vantagens apresentadas pelas Cooperativas de Crédito são:

- Aplicação dos recursos de poupança e renda na região onde foram captados, contribuindo para o desenvolvimento local;
- Acesso de pequenos empreendedores ao crédito e a outros serviços bancários como poupança, conta-corrente, aplicações financeiras, cartão de crédito, etc;
- Acesso ao crédito de forma mais personalizada;
- Liberação de crédito em condições mais adequadas aos associados;
- Possibilidade dos associados se beneficiarem da distribuição de excedentes financeiros da cooperativa.

INSTITUIÇÕES DE MICROCRÉDITO: Organizações que atendem a demanda de crédito de baixo valor dos pequenos negócios, principalmente de empreendedores individuais. Têm como principal diferencial o acompanhamento sistemático que é feito pelo Agente de Crédito, além da flexibilidade das operações de crédito quanto aos valores, prazos e periodicidade do pagamento das parcelas. Sua atuação está baseada na valorização do potencial empreendedor das pessoas de baixa renda.

FINANCEIRAS: São as Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimentos, cuja função é financiar bens de consumo duráveis aos consumidores finais, ou seja, liberam crédito para consumo. As micro e pequenas empresas podem firmar contrato com as financeiras para venderem seus produtos a prazo, sem incorrer no risco de inadimplência, uma vez que a análise do cadastro, concessão do crédito e cobrança são feitos pelas financeiras, que liberam os recursos à vista para as empresas, cobrando uma taxa de administração, e financiam diretamente o consumidor.

FACTORINGS: Não são propriamente instituições financeiras, pois não captam depósitos nem emprestam dinheiro, mas são empresas que compram títulos mercantis com deságio (troca de cheques pré-datados e desconto de duplicatas) e adiantam os recursos para seus clientes, constituindo-se em importantes provedoras de recursos para pequenas e médias empresas.

2.4. TIPOS DE CRÉDITO

Existem duas modalidades básicas de crédito:

a) Financiamento de Investimentos Fixos

Modalidade composta de operações de crédito de longo prazo, que têm o objetivo de financiar a implantação, expansão, realocação, modernização, aquisição ou reposição de máquinas, equipamentos e veículos das empresas. Essas operações financiam os ativos fixos das empresas, ou seja, prédios, máquinas, equipamentos e veículos visando principalmente aumentar a produção e produtividade; implantar inovação tecnológica; melhorar a qualidade de produtos e serviços e atender as exigências dos órgãos ambientais.

Elas causam menor impacto no fluxo de caixa das micro e pequenas empresas por normalmente serem contratados com prazos elevados, inclusive com possibilidade de utilização de prazo de carência e encargos reduzidos.

b) Recursos para capital de giro

Modalidade composta por linhas de crédito, normalmente de curto prazo, que visam disponibilizar recursos para gastos com fornecedores, folha de pagamento, estoques, impostos e todos os compromissos financeiros do dia a dia das empresas.

Os recursos para capital de giro podem ser liberados de duas formas:

- Associado a financiamentos de investimentos fixos, para ser aplicado na compra de matéria-prima e insumos, em razão do incremento da produção causada pelo investimento;
- Capital de giro puro para empresas que não precisam de investimento em ativos fixos e que têm demanda crescente por seus produtos e serviços.

2.5. A IMPORTÂNCIA DE MANTER O CADASTRO POSITIVO

Manter um cadastro limpo de ocorrências negativas é um dos pré-requisitos para acessar créditos no Sistema Financeiro.

Se você ou a sua empresa possuírem dívidas não pagas junto aos bancos, aos fornecedores ou ao fisco municipal, estadual ou federal, tal fato gera o registro de ocorrências cadastrais negativas nos sistemas de proteção ao crédito e, em relação aos bancos, no sistema de informação do Banco Central, que é acessado por todas as instituições de crédito.

Neste caso, você deve primeiro quitar ou renegociar as dívidas pendentes para só então solicitar financiamento, uma vez que o cadastro negativo normalmente impede a obtenção de crédito.

Vejamos algumas das fontes de informações cadastrais:

SISTEMA DE INFORMAÇÃO DE CRÉDITO DO BANCO CENTRAL: Também chamado de Central de Risco do Banco Central, disponibiliza informações detalhadas sobre o histórico de crédito de um determinado cliente para toda a rede bancária. Atualmente é utilizado apenas para punir os maus pagadores, bloqueando-lhes o crédito.

CADASTRO DE EMITENTES DE CHEQUES SEM FUNDOS – CCF: Relação de pessoas físicas e jurídicas que tenham emitido cheques sem provisão de fundos, e que tenham sido devolvidos por duas vezes, por insuficiência de saldo.

Esse cadastro é disponibilizado para consulta a toda a rede bancária e enseja o bloqueio, suspensão ou renovação de qualquer crédito do cliente.

CADASTRO NACIONAL DE DEVEDORES DE INSTITUIÇÕES FEDERAIS –

CADIN: Relação das empresas e pessoas que estão com dívida em aberto junto às instituições federais, autarquias ou sociedades de economia mista e à Receita Federal. Principalmente nos bancos federais esse tipo de ocorrência é impedimento absoluto para obtenção de novos créditos.

TÍTULOS PROTESTADOS: Duplicatas e outros títulos que representam transações comerciais não pagos podem ensejar protesto dos títulos, ensejando a negativação do devedor para efeito de liberação de crédito no mercado financeiro.

DÍVIDAS FISCAIS: Dívidas junto aos diversos órgãos públicos nas instâncias municipal, estadual e federal, são também bloqueadoras de créditos nas instituições financeiras, portanto aqueles que pretendem obter crédito no Sistema Financeiro Nacional deverão estar com seus impostos e taxas quitados ou renegociados.

2.6. LIMITE DE CRÉDITO – O QUE É E COMO OBTER

Em qualquer instituição financeira, o primeiro passo para obter crédito é a determinação do limite de crédito da empresa. O limite de crédito é o valor máximo de crédito que a instituição se dispõe a liberar para a empresa.

O valor do limite de crédito é calculado e periodicamente atualizado com base nas informações cadastrais e financeiras da empresa e dos sócios, pelo histórico de relacionamento com a empresa e também com base em aspectos técnicos de análise, como o cenário econômico, ramo de atividade, tempo de mercado, etc. Quanto mais fiéis à realidade forem as informações repassadas pelos empresários, mais adequado será o limite de crédito.



Os documentos normalmente solicitados pelos bancos para atribuir limite de crédito para as empresas são:

PESSOA JURÍDICA:

- CNPJ;
- Contrato Social e alterações contratuais;
- Documentos de propriedade de bens móveis e imóveis da empresa;
- Declaração do faturamento dos últimos 12 meses ou projeção de faturamento;
- Demonstrativos Contábeis (Balanço Patrimonial e DRE) dos três últimos exercícios, se houver.

SÓCIOS (PESSOAS FÍSICAS):

- CPF;
- Documento de Identidade;
- Comprovante de Residência;
- Certidão de Casamento;
- Comprovante de rendimento;
- Documentos de propriedade de bens móveis e imóveis dos sócios.

Resumindo, as ações a serem desenvolvidas para que uma empresa possa acessar crédito são:

- Escolher a Instituição Financeira onde pretende obter crédito;
- Ter bom relacionamento com a instituição financeira;
- Manter um cadastro positivo;
- Solicitar limite de crédito compatível com a necessidade de sua empresa;
- Disponibilizar informações cadastrais, financeiras e gerenciais confiáveis.

FIQUE DE OLHO

O Sistema Financeiro Nacional é interligado e permite rastrear as operações de crédito da empresa e do empresário em todo o mercado financeiro. Por isso, ao buscar crédito, esconder informações de dívidas pendentes em outra instituição financeira é desnecessário.

Alguns empresários optam por não disponibilizar de forma completa as informações solicitadas pelas instituições de crédito. Porém, com essa postura, obtêm créditos insuficientes para sua necessidade e acabam incorrendo em juros e condições desvantajosas no mercado informal de crédito.

Exemplo

Poucos meses após a implantação de uma gestão financeira eficaz na Gráfica Primeira Impressão, Aristeu estava satisfeito com os resultados alcançados. Agora ele sabia compor o preço dos seus produtos e serviços gráficos, o que facilitava a negociação com os clientes, principalmente aqueles de maior porte, que sempre pediam descontos; administrava de perto o capital de giro da empresa; apurava mensalmente o resultado financeiro; estipulava metas de vendas; negociava melhor com seus fornecedores e tomava medidas para reduzir custos, enfim, passou a desfrutar de todos os benefícios que uma boa gestão financeira proporciona aos empresários organizados.

O melhor de tudo é que agora ele podia ver o lucro da empresa aumentando mês a mês e, percebeu, com satisfação, que, após as medidas corretivas que implementou, não precisava mais buscar dinheiro emprestado para suprir sua necessidade de capital de giro, pois esses recursos eram gerados pela própria operação da empresa.

Porém Aristeu queria mais. Estava chegando a hora de investir na expansão do negócio. Para isso, precisava de financiamento para adquirir uma nova impressora, de última geração, com capacidade para triplicar a produção da empresa.

Marcou um novo encontro com o amigo Felício, mostrou a evolução da empresa e pediu orientação sobre como obter crédito para financiar a nova máquina. Felício ficou contente ao perceber que agora Aristeu tinha as finanças da empresa sob controle e que já não precisava mais de capital de giro oneroso.



Os resultados alcançados por Aristeu reforçaram a sua visão de que investir na sua qualificação como empresário era fundamental para a sobrevivência e o crescimento do negócio.

Conforme previra, o diálogo entre eles evoluiu para outro nível. Agora eles podiam conversar sobre o acesso a recursos para financiar a ampliação da produção da Gráfica Primeira Impressão. Iniciou dizendo:

Aristeu, antes de mais nada, quero lhe parabenizar pelas mudanças que você adotou em sua empresa e pelos resultados alcançados. Em relação ao financiamento da impressora de última geração que você quer adquirir, o melhor caminho é buscar uma modalidade de crédito de longo prazo para ativos fixos. Para isso, você deve melhorar o relacionamento da sua empresa com o banco onde mantém conta-corrente ou, se preferir, iniciar um novo relacionamento com outra instituição de crédito.

Relacionamento com instituição financeira? Como é que é isso? Já tenho conta como pessoa física há muitos anos em um banco daqui da cidade, mas nunca me preocupei com o relacionamento entre a minha empresa e esse banco, disse Aristeu.

Felício explicou melhor:

Se você quer que a sua empresa obtenha crédito, é preciso torná-la conhecida da instituição onde vai buscar o financiamento. Ela precisa consolidar um conceito sobre você e a Gráfica Primeira Impressão, saber como anda a administração da empresa e qual o seu comportamento como cliente do mercado financeiro. Para isso, solicitará informações, cadastrais, financeiras e gerenciais do negócio, pedirá documentos para comprovar a existência de bens em nome da empresa e dos sócios e fará pesquisa nos sistemas de informação disponíveis no Sistema Financeiro.

Ao abrir e movimentar uma conta-corrente numa instituição financeira e pleitear crédito, você iniciará um relacionamento que deve ser duradouro e que pode trazer benefícios para as duas partes. Provavelmente você receberá a visita de um representante da instituição de crédito na sua empresa, que vai querer conhecer melhor sua atividade e os seus projetos e oferecerá serviços financeiros, inclusive linhas de crédito, adequadas ao perfil do seu empreendimento. Para que o crédito seja liberado, será atribuído um limite de crédito para sua empresa, que compreenderá o somatório de todas as suas operações de crédito e poderá ser atualizado periodicamente.

Foi assim que consegui financiar boa parte das máquinas da minha empresa e obter crédito para capital de giro, que está disponível para ser acessado para cobrir uma eventual necessidade.

Aristeu agradeceu as orientações e saiu dali disposto a adotar todas as medidas necessárias para se habilitar ao crédito. Fez uma lista das etapas que deveria cumprir e registrou as providências a serem tomadas, utilizando a seguinte lista de verificação (check-list):

LISTA DE VERIFICAÇÃO

ITEM	ATENDE	NÃO ATENDE	ATENDE PARCIAL
Definir instituição para realizar a movimentação financeira.	x		
Iniciar ou melhorar relacionamento com a instituição escolhida.			x
Manter cadastro atualizado.		x	
Não ter restrições cadastrais.	x		
Solicitar Limite de Crédito para a empresa.		x	
Disponibilizar dados reais sobre a situação financeira e patrimonial da empresa e dos sócios.		x	

Providências:

1. Abrir conta-corrente da empresa no banco onde tenho a conta de pessoa física;
2. Movimentar regularmente a conta-corrente da empresa;
3. Efetuar o pagamento dos salários dos funcionários utilizando o sistema de pagamento eletrônico do banco;
4. Utilizar a cobrança bancária para receber minhas vendas a prazo;
5. Atualizar meu cadastro junto ao banco;
6. Solicitar limite de crédito para minha empresa;
7. Preencher os formulários do banco e anexar a documentação solicitada para comprovar a real situação financeira e patrimonial da empresa e dos sócios.

HORA DE PRATICAR

Ao organizar a área financeira da empresa, assim com o Aristeu, você deve estar se sentindo mais seguro para acessar crédito no Sistema Financeiro.

Para confirmar se você já está apto a obter crédito de capital de giro ou para investimento em ativos fixos, preencha a lista de verificação (check-list) a seguir e tome as providências que forem necessárias:

LISTA DE VERIFICAÇÃO

ITEM	ATENDE	NÃO ATENDE	ATENDE PARCIAL
Definir instituição para realizar a movimentação financeira.			
Iniciar ou melhorar relacionamento com a instituição escolhida.			
Manter cadastro atualizado.			
Não ter restrições cadastrais.			
Solicitar Limite de Crédito para a empresa.			
Disponibilizar dados reais sobre a situação financeira e patrimonial da empresa e dos sócios.			

Providências:

Agora que você mesmo identificou o que já fez e o que falta fazer para se habilitar a tomar crédito, está na hora de agir. Anote e tome as providências necessárias para que as questões acima sejam respondidas positivamente. Indique também quem será responsável por cada uma das ações e qual a data limite para que elas sejam concluídas.

Você verá que acessar serviços financeiros não é tão difícil como você pensava.

O QUE FAZER	QUEM IRÁ FAZER	ATÉ QUANDO



3ª. ETAPA: FORMALIZAR A MELHOR ALTERNATIVA DE CRÉDITO PARA SUA EMPRESA

O QUE É E COMO FAZER?

3.1. ALTERNATIVAS DE CRÉDITO PARA EMPREENDEDORES

O sistema financeiro brasileiro oferece um diversificado conjunto de linhas de crédito, que pode ser acessado pelos seus clientes. Conheça agora os produtos financeiros mais comuns e a sua composição.

INVESTIMENTO FIXO

Para fazer frente ao crescimento ou a expansão da empresa, os empresários podem optar pelo financiamento em capital fixo, o chamado investimento fixo que se trata da aquisição de máquinas e equipamentos necessários para a empresa cobrir as novas demandas e dar um salto em produtividade.

Neste caso as instituições financeiras irão solicitar garantias que suportam o valor do bem que está sendo adquirido e podem, ainda, mantê-lo em alienação.

Em grande parte, nesta operação é muito importante uma avaliação do Capital de giro, isto porque, com a expansão e a aquisição de novas máquinas e equipamentos, muitas vezes o capital de giro da empresa não é o suficiente para suportar este crescimento. Daí faz-se necessário um montante de Capital de giro associado ao investimento, esta operação é conhecida como Mista (investimento fixo com capital de giro associado).

Consulte as linhas disponíveis no seu banco e compare com outras instituições financeiras.

LEASING – Operação de arrendamento mercantil, que consiste na locação do bem durante o prazo de vigência do contrato e o pagamento das prestações decorrentes da operação. Nesta modalidade o empresário adquire veículos, máquinas e equipamentos novos ou usados, pagando prestações mensais, tendo ao final da operação a opção de compra, desembolsando apenas o valor residual.

FINANCIAMENTO DE FRANQUIAS – Franqueadores de maior porte firmam convênio com as instituições financeiras para que elas financiem o valor da franquia para seus franqueados. Este mecanismo pode viabilizar a liberação do crédito, mesmo para empreendimentos em implantação (franqueados).



LINHAS DE CRÉDITO DE CAPITAL DE GIRO

As operações mais comuns dessa modalidade de crédito são:

EMPRÉSTIMOS DE CAPITAL DE GIRO – Operações normalmente de curto prazo para financiar o giro operacional das empresas, quitado em prestações mensais.

CHEQUE ESPECIAL – Crédito disponibilizado na conta-corrente das empresas para atender necessidade financeira emergencial. Normalmente, as taxas de juros cobradas pela utilização do cheque especial são altas, não devendo ser essa a principal fonte de capital de giro para as micro e pequenas empresas.

DESCONTO DE CHEQUES – LIBERAÇÃO DE RECURSOS PARA CAPITAL DE GIRO, MEDIANTE desconto de cheques pré-datados. Podem ser atendidos empreendimentos de qualquer atividade empresarial, desde que os cheques apresentados representem a comercialização de bens e serviços.

DESCONTO DE TÍTULOS – Desconto de duplicata mercantil, duplicata de serviços e letra de câmbio, apresentados por meio físico (papel), eletrônico (duplicata escritural) ou registrado em cobrança do banco.

ANTECIPAÇÃO DE CRÉDITO AO LOJISTA – Antecipação do valor líquido das vendas com cartões de crédito. Destina-se a estabelecimentos afiliados às operadoras de cartão de crédito, inclusive profissionais liberais e demais pessoas físicas que desenvolvam atividade empresarial.

3.2. COMPONENTES DE UMA OPERAÇÃO DE CRÉDITO

Os elementos básicos de uma operação de crédito são:

- Valor do empréstimo ou financiamento
- Prestações
- Prazos
- Encargos financeiros
- Garantias

Esses componentes apresentam alguma variação dependendo do tipo de crédito: recurso para capital de giro ou financiamento de investimento fixo. Vamos detalhá-los a seguir:

VALOR DO EMPRÉSTIMO OU FINANCIAMENTO

Nas operações de capital de giro, o valor do empréstimo costuma ser o valor solicitado pelo cliente, que vai utilizá-lo para suprir a necessidade de recursos da empresa para os seus gastos operacionais.

Já nas operações de longo prazo, para aquisição de ativos fixos, o valor financiado nem sempre é de 100% do investimento. De acordo com a linha de crédito e as normas de cada instituição financeira, pode ser solicitada uma contrapartida do cliente, que compreende a parcela de recursos próprios do tomador de crédito a serem investidos no projeto. Esses valores normalmente variam de 10% a 30% do total financiado, de acordo com a linha de crédito e a instituição. O raciocínio utilizado nesses casos é de que se o empreendedor realmente acredita no negócio, ele deve estar disposto a investir recursos financeiros próprios no empreendimento, demonstrando seu comprometimento.

PRESTAÇÕES

Normalmente mensais, as prestações são as parcelas pagas periodicamente às instituições de crédito, compostas de juros e amortização do capital, que quitam o crédito ao final do prazo estipulado.

PRAZO TOTAL

Prazo máximo estabelecido em uma linha de crédito. É um dos fatores determinantes do valor das prestações e montante a ser pago. Deve ser compatível com a capacidade de pagamento da empresa e seu ciclo financeiro.

PRAZO DE CARÊNCIA

Período inicial de uma operação de crédito em que o tomador não amortiza o capital. A carência pode ser relativa (durante o período de carência é cobrado somente os juros) ou absoluta (não é cobrado nenhum valor a título de juros ou amortização e estes valores são diluídos nas prestações futuras). Ele é baseado no tempo previsto para que o empreendimento passe a gerar receitas suficientes para amortizar o financiamento.

ENCARGOS FINANCEIROS

Nas operações de longo prazo para financiamento de investimento fixo são representados por taxas normalmente expressas na forma percentual e ao ano, que costumam ser formadas por um indexador (TJLP, TR, IGP, IPCA, etc.) e pela taxa de juros propriamente dita.

Para operações de empréstimo de curto prazo para capital de giro, os encargos financeiros são normalmente expressos na forma de uma taxa de juros percentual mensal, que embute os custos e despesas operacionais da instituição financeira e seu ganho.

GARANTIAS

As instituições de crédito solicitam garantias para reduzir o risco das operações de crédito, seguindo critérios próprios e regras do Banco Central. Caso ocorra inadimplência por parte do cliente, essas garantias são apropriadas pela instituição credora, para recuperar os recursos financeiros emprestados.

As garantias normalmente solicitadas pelas instituições financeiras podem ser de dois tipos: reais e pessoais. As garantias reais compreendem bens móveis e imóveis, enquanto as pessoais envolvem o aval ou fiança de pessoas físicas.

Os bens financiados podem também compor a garantia do crédito. Trata-se da alienação fiduciária. Neste caso, o bem adquirido fica no nome da instituição financeira enquanto durar a operação de crédito. O empresário não é dono do bem e sim seu “fiel depositário” até quitar o crédito, só então a propriedade do bem é transferida para a empresa. Este tipo de garantia é comum no financiamento de máquinas, equipamentos e veículos.

FUNDOS DE AVAL

A maioria das micro e pequenas empresas, mesmo formalizadas e possuindo bom histórico de relacionamento com os agentes financeiros, não consegue oferecer as garantias exigidas para obter crédito bancário. Por essa razão, são disponibilizados para dar cobertura complementar às exigências bancárias os Fundos de Aval, alguns deles detalhados logo abaixo.



COM RELAÇÃO AOS FUNDOS DE AVAL, CABE DESTACAR QUE:

- Estes fundos não asseguram a aprovação do crédito, ou seja, a prerrogativa da aprovação é do banco onde você irá solicitar empréstimo ou financiamento.
- Os Fundos de Aval são complementações de garantias, o que significa que a empresa tem também que oferecer garantias próprias para a contratação da operação. Os fundos garantem, no máximo, 80% da operação.
- Estas garantias não são gratuitas. São cobradas tarifas e comissões para a incorporação dos fundos de aval nas garantias da operação de crédito.

Saiba mais sobre este assunto acessando os endereços eletrônicos do Banco do Brasil, do BNDES e do SEBRAE, que são os responsáveis pelo gerenciamento dos fundos FGO, FGI e FAMPE, respectivamente.

Acesse também a cartilha dos fundos garantidores de crédito no site da Confederação Nacional da Indústria (www.cni.org.br).

FIQUE DE OLHO

Pesquisar várias instituições financeiras é importante para o processo de negociação com o banco em que a empresa mantém relacionamento no momento de tomar crédito. Faça valer a sua condição de cliente do sistema financeiro, cuja movimentação interessa aos bancos, para negociar taxas de juros, prazos e garantias que melhor se adequem à realidade do seu empreendimento.

3.3. CUSTO EFETIVO TOTAL DE CRÉDITO

Os bancos são obrigados a informar aos proprietários das micro e pequenas empresas todas as despesas das operações de crédito e financiamento. O chamado Custo Efetivo Total (CET) engloba taxas, tributos, juros, seguros e despesas incidentes na transação e deverá ser expresso sob a forma de percentual anual.

Essa medida possibilita ao empreendedor conhecer o custo real do crédito obtido junto às instituições financeiras e facilita a comparação de preços entre os produtos oferecidos pelos bancos.

Nas operações de crédito e financiamento podem ser cobrados o Imposto Sobre Operações Financeiras (IOF), tarifas de cadastro e despesas com cartórios e seguros.

A divulgação do CET também incentiva a concorrência entre bancos, pois o empreendedor pode comparar os custos entre instituições, contribuindo para a queda de tarifas, juros e despesas, favorecendo a empresa tomadora do crédito.

Muitos bancos, Cooperativas de Crédito e Instituições de Microcrédito já estão dando tratamento diferenciado e favorecido às micro e pequenas empresas e aos empreendedores individuais no acesso ao crédito, com base na Lei Complementar 123/2006, que é a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas.

Gráfica Impress



Exemplo

Aristeu foi ao banco onde mantinha conta como pessoa física e procurou o gerente dizendo que gostaria de abrir a conta da empresa. Foi apresentado ao gerente da área de pessoas jurídicas que ouviu atentamente o Aristeu falar sobre a trajetória da Gráfica Primeira Impressão. Sua intenção era obter crédito naquele banco para adquirir uma impressora moderna que ampliaria a capacidade produtiva da empresa, uma vez que a demanda pelos serviços gráficos estava aquecida e ele aproveitaria a oportunidade para aumentar sua participação no mercado.

O gerente fez algumas perguntas ao Aristeu, a fim de verificar suas reais intenções e condições para obter crédito. O diálogo foi o seguinte:

Gerente:

Aristeu, para que mesmo você está querendo obter esse crédito?

Aristeu:

Para adquirir uma impressora moderna e ampliar a capacidade de produção da empresa, uma vez que a demanda pelos serviços gráficos estava aquecida e pretendo aproveitar a oportunidade de aumentar minhas vendas.

Gerente:

Você já pensou em capitalizar a sua empresa sem se endividar?

Aristeu:

Com a ajuda do Sebrae Minas e com o envolvimento da minha equipe, tomei as providências que estavam ao nosso alcance para administrar melhor financeiramente a empresa e obter sobra de caixa: otimizamos a gestão de estoques, estimulamos as vendas à vista, reduzimos os desperdícios e adotamos procedimentos rígidos de cobrança. Com isso, a empresa passou a apresentar saldo positivo de caixa mensalmente, o que me permite agora solicitar esse crédito com segurança.

Acontece que o valor da máquina é alto e levaria muito tempo para acumular o montante necessário para a sua aquisição. Em resumo: tenho dinheiro para pagar parcelas mensais de um financiamento, mas não para comprar a máquina à vista.

Gerente:

De quanto sua empresa precisa?

Aristeu:

O investimento total é de R\$ 120.000,00, considerando que a máquina custa R\$ 100.000,00 e precisarei de R\$ 20.000,00 para reforçar minha reserva de capital de giro. Consegui juntar R\$ 30.000,00 para fazer esse investimento. Portanto, preciso que o banco financie R\$ 90.000,00.

Gerente:

Como você pretende pagar?

Aristeu:

O fluxo de caixa da minha empresa indica que temos condição de pagar o empréstimo mesmo que as vendas não aumentem tanto como esperamos, ou seja, temos capacidade de pagamento.

Porém, com a aquisição da máquina, a tendência natural é dobrarmos a produção e o faturamento no prazo máximo de seis meses. Com isso, a lucratividade

e a disponibilidade de recursos vão aumentar, possibilitando o pagamento das prestações do financiamento com tranquilidade.

Esta previsão não é sem fundamento. Temos rejeitado muitos pedidos, por falta de capacidade de produção. Nosso pessoal é bem treinado e nossos produtos são de ótima qualidade. Temos tudo planejado para crescer. Uma das ações do nosso planejamento é modernizar nossa produção para aumentar nossa produtividade.

Gerente:

Para quando vai precisar do crédito?

Aristeu:

Gostaria de adquirir essa máquina até daqui a três meses, no início do mês de setembro, para ter tempo de instalá-la e começar a produzir até outubro, quando a procura por serviços gráficos cresce muito, em razão do movimento de final de ano.

Gerente:

Quais as condições que você considera ideais para esse financiamento (taxas de juros, prazo, carência, etc.)?

Aristeu:

Quero um empréstimo com taxas de juros em torno de 1% ao mês, com prazo de amortização de 60 meses e, de preferência, com carência de 12 meses.

Gerente:

Quais as garantias você pode oferecer para a operação de crédito?

Aristeu:

Pretendo oferecer a própria máquina, que poderá ficar alienada ao banco, como parte da garantia. Para complementar, vou atualizar minhas informações cadastrais no banco, pois gostaria de oferecer minha garantia pessoal. Se ainda assim não for suficiente, vou solicitar a incorporação de um fundo de aval.

O gerente pediu a documentação necessária para a abertura da conta da empresa e marcou uma visita à Gráfica Primeira Impressão. Solicitou também que Aristeu preenchesse um formulário com dados cadastrais e financeiros da empresa e dos sócios e anexasse cópia de alguns documentos. A sua intenção era conhecer melhor o empreendimento e os seus números, para, logo que possível, atribuir um limite de crédito e iniciar o processo de concessão de crédito. O fato de o Aristeu ser cliente da agência bancária há mais de 10 anos, movimentando regularmente a conta sem nunca ter emitido cheques sem fundo, iria pesar positivamente na hora do banco analisar a proposta de crédito da gráfica.

Nos dias que se seguiram, Aristeu passou a fazer a movimentação financeira da empresa naquela agência e até firmou um convênio com o banco para que seus funcionários recebessem os salários em contas-correntes individuais, por meio de transferência eletrônica de dados. Desta forma, diminuía o risco de assalto na gráfica.

Passou a utilizar a cobrança bancária para receber as vendas a prazo da empresa. Obteve informações sobre as diversas alternativas de financiamento operadas pelo banco e se interessou particularmente por uma linha de crédito de longo prazo, cujas condições eram adequadas e compatíveis com o fluxo de caixa da sua empresa. Para garantir a operação, a própria máquina foi oferecida, além da participação de um fundo de aval.

Pouco tempo depois, Aristeu deu uma festa na Gráfica Primeira Impressão para comemorar o início de funcionamento da nova impressora. Ele estava feliz por realizar o sonho de ser dono de um empreendimento promissor. Participaram da comemoração todos aqueles que contribuíram para o sucesso do seu empreendimento: seus funcionários, alguns dos melhores clientes, o gerente do banco e o seu grande amigo Felício, que mostrou a ele como acessar crédito de forma segura e responsável, e, desta forma, abriu caminho para o sucesso de seu empreendimento.

HORA DE PRATICAR

Está na hora de colocar em prática tudo que aprendeu neste manual e ir em busca do crédito produtivo para sua empresa. Mas antes, responda às questões que serão importantes na negociação que você fará com os representantes da instituição de crédito que escolheu:

1. PARA QUE VOCÊ QUER OBTER CRÉDITO?

Comentário:

Planeje bem o investimento que pretende fazer em sua empresa, principalmente se for necessário obter crédito para viabilizá-lo. Desta forma, você terá mais segurança para ir adiante.

.....

.....

.....

.....

.....

2. EXISTEM ALTERNATIVAS PARA CAPITALIZAR A SUA EMPRESA SEM ENDIVIDAMENTO? QUAIS?

Comentário:

Verifique se você tem outras fontes de recursos além de empréstimos e financiamentos. Releia o tópico do manual que trata de autofinanciamento. Após cumprir as etapas acima, você pode chegar à conclusão de que precisará de pouco ou de nenhum empréstimo.

.....

.....

.....

.....

.....

3. DE QUANTO SUA EMPRESA PRECISA?

Comentário:

Endivide-se na medida exata da sua necessidade, apurando quanto você precisará para alavancar os negócios da empresa. Não pegue dinheiro emprestado só porque ele está disponível. Lembre-se que crédito tomado se transforma em dívida, que, pela incidência da taxa de juros, pode aumentar suas despesas financeiras.

.....

.....

.....

.....

.....

4. COMO PRETENDE QUITAR O EMPRÉSTIMO OU FINANCIAMENTO?

Comentário:

O fluxo de caixa projetado da sua empresa deve demonstrar claramente a sua capacidade de pagar o crédito solicitado. Seja realista na hora de endividar-se, tendo segurança quanto à condição financeira atual e após obter o crédito.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. PARA QUANDO VAI PRECISAR DO CRÉDITO?

Comentário:

Esta questão também está ligada ao bom planejamento de suas ações empresariais. Não deixe para a última hora as providências para obter crédito. Mantenha seu cadastro e limite de crédito atualizados, para formalizar as operações de financiamento no tempo e na medida certa para o seu empreendimento.

.....

.....

.....

.....

.....

6. QUAIS AS GARANTIAS QUE VOCÊ PODE OFERECER PARA A OPERAÇÃO DE CRÉDITO?

Comentário:

O principal papel dos bancos é fornecer dinheiro para os seus clientes. Disponibilize as garantias pessoais solicitadas e, se for necessário, utilize garantias reais ou complementares, entendendo que, por ser o dinheiro uma “mercadoria” escassa e valiosa, os bancos exigem garantias que darão mais segurança à sua decisão sobre a liberação de créditos.

.....

.....

.....

.....

.....

7. QUAIS AS CONDIÇÕES QUE VOCÊ CONSIDERA IDEAIS PARA OBTER CRÉDITO (TAXAS DE JUROS, PRAZO, CARÊNCIA, ETC.)?

Comentário:

Assim como você deve fazer com seus fornecedores, negocie com os representantes das instituições financeiras, buscando as melhores condições para fechamento das operações de crédito.

.....

.....

.....

.....

.....

CONCLUSÃO

Com este manual, o Sebrae espera contribuir para que os empreendedores das micro e pequenas empresas possam ter mais segurança na hora de buscar crédito no Sistema Financeiro Nacional.

Ressaltamos que o conteúdo do manual não esgota o assunto “acesso ao crédito” e não cabe ao Sebrae indicar ou responder por qualquer instituição de crédito. As empresas interessadas em acessar os produtos e serviços financeiros deverão contatar as instituições de sua preferência para conhecer detalhadamente as condições oferecidas por elas e entabular negociação.

Cada vez mais aumenta o interesse do Sistema Financeiro pelo segmento de micro e pequenas empresas. O Sebrae tem trabalhado persistentemente para que essa aproximação ocorra e disponibiliza capacitação e orientação aos empresários de pequenos empreendimentos para viabilizar o acesso aos serviços financeiros.

A liberação de crédito não é papel do Sebrae, pois não somos uma instituição financeira, mas compete ao Sebrae induzir a aproximação do empreendedor às instituições financeiras, contribuindo para reduzir as barreiras que enfrentam os empreendedores ao buscarem recursos financeiros, bem como articular e estimular a construção de mecanismos que viabilizem o maior acesso, com custos compatíveis com os negócios de pequeno porte. Foi com esse propósito que este manual foi elaborado.

Isto quer dizer que você não está sozinho na busca de melhores alternativas de crédito para o seu negócio.

Busque mais informações sobre esse tema, conte com o apoio do Sebrae e sucesso!

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDREZO, Andréa Fernandes; LIMA, Iran Siqueira. *Mercado Financeiro. Aspectos Históricos e Conceituais*. 2ª ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.

NETO, Alexandre Assaf. *Mercado Financeiro*. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2003.

FORTUNA, Eduardo. *Mercado Financeiro – Produtos e Serviços*. 13ª ed. São Paulo: Quality, 1999.

SITES PARA PESQUISA

www.sebrae.com.br

www.bndes.gov.br

www.bcb.gov.br



PRODUTOS E SERVIÇOS DE ATENDIMENTO DO SEBRAE MINAS

ATENDIMENTO PRESENCIAL:

PONTOS DE ATENDIMENTO

ORIENTAÇÃO DE NEGÓCIO

- Atendimento pré-agendado sobre os projetos, produtos e serviços oferecidos pelo Sebrae, realizado pela equipe de atendentes.

CONSULTORIA DE GESTÃO INDIVIDUAL

- Atendimento pré-agendado realizado por técnicos especialistas em gestão de pequenos negócios.

ATENDIMENTO A DISTÂNCIA:

CENTRAL DE RELACIONAMENTO

- Atendimento telefônico, sobre todos os projetos, produtos e serviços do Sebrae e parceiros, realizado pela equipe de atendentes.

CONSULTORIA DE GESTÃO - TELEFONE

- Atendimento a distância, pelo telefone, com duração de até 20 minutos, pré-agendado pela Central de Relacionamento e realizado pelos técnicos de atendimento.

ORIENTAÇÃO ON-LINE E FALE COM O SEBRAE

- Atendimento virtual realizado pelos atendentes da Central de Relacionamento.

CENTRAL DE RELACIONAMENTO: 0800 570 0800

PORTAL SEBRAE-MG: www.sebraemg.com.br

**Rede de Atendimento
ao Empreendedor**

