

# Boletim de Serviços Financeiros

BOLETIM DO SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

WWW.SEBRAE.COM.BR – 0800 570 0800 – PERÍODO: JANEIRO/2015

## PERSPECTIVAS ECONÔMICAS E CENÁRIOS PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS EM 2015

### AJUSTES NA ECONOMIA

A nova equipe econômica do Governo prometeu e já está executando ajustes na economia. As medidas são para assegurar que o Brasil volte a ter altas e mais sustentáveis taxas de crescimento do PIB.

As restrições causadas por esse ajustes impactam nos pequenos negócios, pois o mercado consumidor se retrai, os juros sobem e as fontes de financiamento se tornam mais seletivas, isso tudo com um endividamento familiar que parece estar próximo do limite.



Com a inflação acima da meta, a perspectiva do comportamento das taxas de juros é de alta para 2015, com a SELIC, principal instrumento do Banco Central para tentar conter pressões inflacionárias, já em alta neste começo do ano, chegando a 12,5% na terceira alta consecutiva dos juros básicos da economia. É importante acompanhar a reação da inflação aos sucessivos aumentos, já que se ela resistir, mais aumentos de juros virão para encarecer o crédito e limitar assim consumo e investimentos em expansão da capacidade de produção.

Os pequenos negócios continuarão a ter acesso às fontes de financiamento, mas os agentes financeiros se comportarão de forma mais seletiva e conservadora, elevando exigências e fazendo análises mais profundas do perfil de crédito. Isso tudo a um custo maior para o empreendedor, com as taxas de juros maiores.

O comportamento padrão do mercado consumidor em tempos de arrocho monetário é de reduzir o consumo. A tentativa é de diminuir o endividamento e aumentar a poupança. Com menos renda disponível, o mercado consumidor se retrai e as vendas caem, provocando excedente de oferta e muitas vezes causando redução de preços no curto prazo. Uma puxada de freio na economia afeta diretamente o consumo das famílias e, em consequência, o faturamento do pequeno empreendedor.

Dados do Banco Central mostram que quase metade da renda anual das famílias, 45,88%, está direcionada ao pagamento de dívidas. No caso das modalidades de crédito mais caras (cheque especial e cartão de crédito), a inadimplência é uma das mais altas da história. Mais de 11% dos brasileiros estão atrasados com o cheque especial e quase 39% não conseguem quitar os financiamentos rotativos do cartão de crédito. O fenômeno do endividamento familiar tem, portanto, reflexo para o segmento dos pequenos negócios. A maioria das famílias já notou que é hora de colocar o pé no freio na gastança e ajustar as contas. De novo, mais um freio no consumo, dessa vez pela indisposição do consumidor de assumir mais riscos.

## A REAÇÃO DO PEQUENO EMPREENDEDOR

Diante de uma economia com esse panorama, o pequeno negócio deve ajustar sua estrutura empresarial, procurar entender bem suas finanças e os serviços financeiros disponíveis no mercado, bem como se reposicionar aproveitando as oportunidades que surgem nas crises.



A boa prática indica a qualquer negócio a manutenção de uma estrutura de custos enxuta e otimizada para atender às necessidades do mercado de forma eficiente. Em tempos de crescimento, a expansão dos negócios permite aos empreendedores relaxar um pouco nos gastos e criar gordurinhas aqui e ali para ajudar no crescimento.

Mas em cenários mais difíceis, o ajuste na estrutura, seja através de corte de pessoal, redução de benefícios a empregados ou aperfeiçoamento de processos, o pequeno negócio vai à caça das gordurinhas que se depositaram nas engrenagens da empresa. É prudente, nessas horas, manter a perspectiva estratégica, entender que os ajustes são para o bem da empresa no longo prazo, e elaborar um plano que torne sustentável o novo padrão de custo da empresa.

Daí a necessidade da melhoria da educação financeira dos pequenos empreendedores, que precisam buscar as melhores opções de serviços financeiros no mercado e, para isso, conhecer bem suas finanças e buscar uma parceria com o mercado financeiro. Obter conhecimento técnico sobre as necessidades de capital do seu negócio para poder usar o sistema financeiro como alavanca do desenvolvimento do negócio, torna-se imperativo no cenário para o ano.

É certo que as crises obrigam os negócios a se ajustarem, mas também criam novas oportunidades.

A percepção das tendências do mercado consumidor ajuda o empreendedor a encontrar essas oportunidades e prosperar na crise. A procura por produtos e serviços sustentáveis, a preocupação com a saúde e qualidade de vida, as oportunidades *on line*, o consumidor exigente, a

influência das crianças nas decisões de consumo das famílias e a demanda por produtos e serviços de nicho são tendências pesadas no mercado consumidor e que, portanto, permanecem em tempos de crise e bonança.



## SOLUÇÕES SEBRAE

O Sebrae dispõe de várias soluções que podem auxiliar os pequenos negócios na superação das dificuldades que se apresentam para o ano em curso.

Conteúdos sobre finanças, organização, mercado, empreendedorismo, pessoas, inovação, cooperação, leis e normas estão disponíveis no portal SEBRAE em artigos, vídeos, áudios, cursos e palestras focadas nas necessidades específicas de cada empreendedor.



As soluções e cursos on line gratuitos são sempre um bom começo. Você pode fazer um diagnóstico de gestão e sair com as áreas de melhoria indicadas para o seu problema. O empreendedor, então, tem dois caminhos: falar com um especialista através do portal ou procurar o SEBRAE no seu Estado e achar a solução presencial mais adequada, cursos, publicações ou consultorias.

## Links e Referências

[PORTAL SEBRAE](#)

[SOLUÇÕES ONLINE 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**

Diretora-Técnica: **Heloísa Regina Guimarães de Menezes**

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**