

# 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

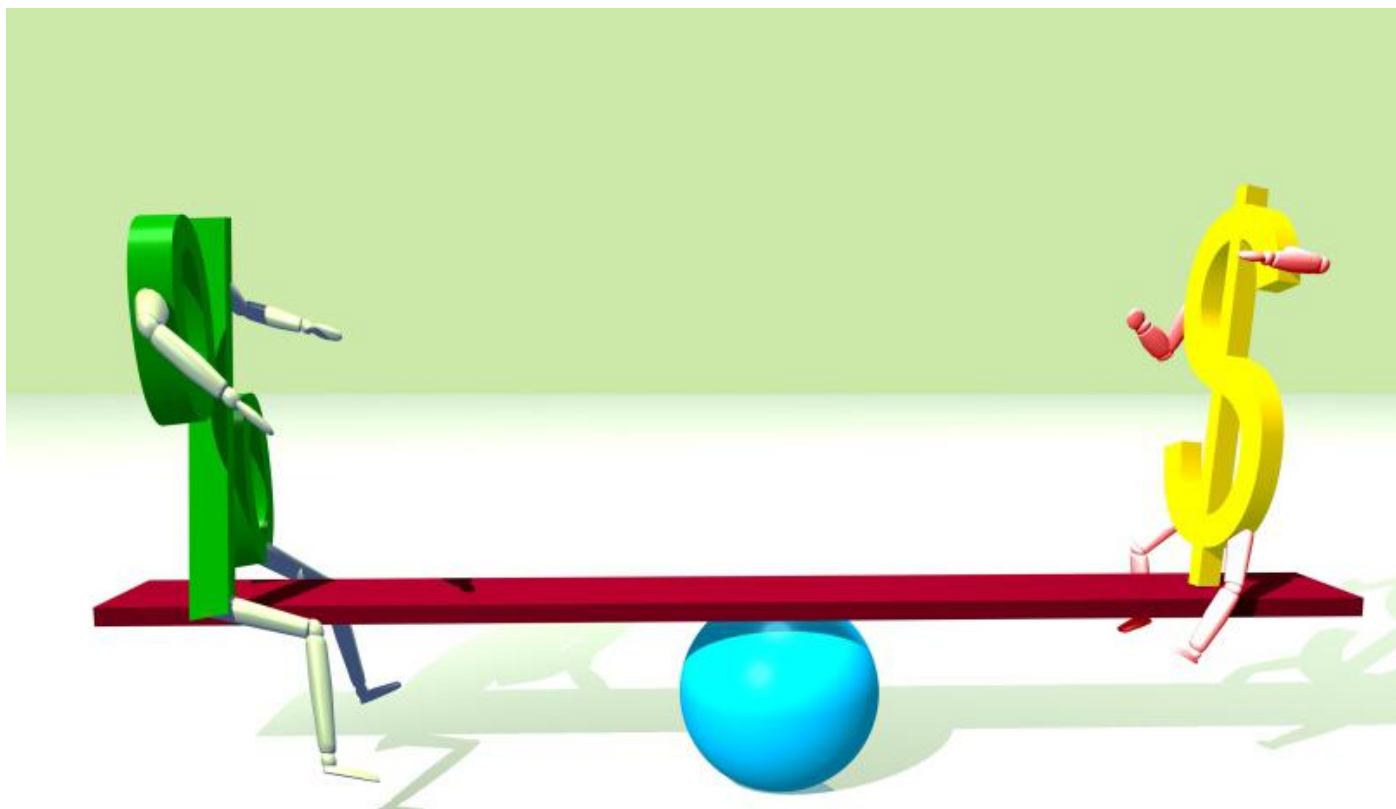
Visto o desenvolvimento e estruturação dos pequenos negócios, torna-se necessário para os empreendimentos o investimento em reformas, máquinas e equipamentos, além do incremento de capital de giro de forma que possam acompanhar o seu crescimento, o mercado e as inovações constantes. É preciso, portanto, 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**