



Guia Rápido de Acesso a Crédito



Guia Rápido de Acesso a Crédito

Sumário

Por que você precisa de crédito?.....	2
Como obter recursos dentro do seu próprio negócio?.....	5
O que o seu credor vai analisar para te emprestar dinheiro?.....	9
Empréstimo ou Financiamento? Quando obter um ou outro?.....	11
Você tem garantias para oferecer? Como obter garantias com terceiros?.....	15
Você sabe se terá capacidade de pagamento para assumir uma dívida?.....	17
Escolha do credor.....	20
Considerações finais.....	22

Guia Rápido de Acesso a Crédito

1



O crédito pode ser a solução para sua empresa conseguir expandir os negócios, sair de um período difícil ou realizar muitas outras atividades. Porém, é preciso ter cuidado no acesso ao crédito para verificar se essa é a melhor opção e, se realmente for, como funciona esse tipo de negociação com os possíveis credores.

Dessa forma, aprenda mais sobre esse assunto e acompanhe este guia em que serão abordados os principais assuntos relativos ao acesso a crédito para empresas. Acompanhe e faça uma boa leitura!

Guia Rápido de Acesso a Crédito

2



Por que você precisa de crédito?

Para iniciar a abordagem da temática, o primeiro questionamento que precisa ser feito é **por que você precisa de crédito**. Entender os motivos pelos quais um crédito está sendo cogitado é fundamental para garantir que ele não seja adquirido sem a real necessidade.

Muitas vezes, a solução para os problemas do negócio é dinheiro, porém nem sempre a única possibilidade de obter é através de um crédito. Além disso, em outras ocasiões, um crédito pode ser cogitado sem que, realmente, haja a necessidade para isso. Um exemplo é quando a empresa está estável, oferecendo um nível de crescimento constante e não tão alto, mas o empreendedor deseja mais dinheiro e de forma rápida.

Guia Rápido de Acesso a Crédito

3

Esse é um caso em que um crédito talvez não seja necessário, principalmente se outras alternativas não foram pensadas antes. Isso porque, a contratação de um crédito sempre vai significar que a devolução do valor vai ser maior do que o que foi obtido. Se isso não é realmente necessário ou se não for uma oportunidade de negócio muito boa, pode não ser o mais indicado naquele momento.

Para entender se existe a necessidade ou não, não é algo tão simples, alguns mecanismos ajudam a verificar isso e a compreender se o momento da empresa é o de solicitar um empréstimo ou um financiamento, ou se não é.

Dessa forma, para compreender por que o crédito é necessário, a análise do plano de negócio é a melhor atitude a ser tomada. Com o plano de negócio em mãos, é possível verificar diversas informações relevantes nesse momento, como capital de giro, investimentos e os resultados que estão sendo obtidos dentro do negócio.

Conhecer esses dados se faz necessário para que a necessidade de obtenção do crédito seja avaliada, bem como para garantir que existem meios de cumprir com as obrigações que serão firmadas depois da contratação de eventual crédito.

Sem analisar todos os dados da empresa, principalmente do aspecto financeiro, os riscos de contratar crédito são muito altos e essa atitude não é aconselhável. Quando se está cogitando em contratar um crédito, além de tudo, é preciso saber como fazer para obter os recursos para o pagamento das parcelas.

Guia Rápido de Acesso a Crédito

4

Sendo assim, além de analisar o histórico da empresa, também é importante fazer projeções para entender se a ajuda do crédito será suficiente para realizar a finalidade, bem como se existe a projeção positiva de desenvolvimento a partir desse momento.

Ademais, estabelecer os motivos e definir o plano de negócio são questões que não servem apenas para a gestão da empresa como também, servem para a própria aprovação do crédito. O agente financeiro leva em consideração os dados apresentados no plano de negócio para verificar as possibilidades de aprovação de crédito.





Como obter recursos dentro do seu próprio negócio?

Outra questão que precisa ser ressaltada quando o assunto é crédito para empresas, é a obtenção de recursos dentro do próprio negócio. Muitas vezes, quando a gestão financeira não está obtendo os resultados esperados e a situação contábil da empresa está crítica, a primeira solução que surge é justamente, a contratação de crédito.

Porém, essa não é a única opção existente, bem como pode não ser a melhor, a depender de cada caso. Sendo assim, considerar conseguir os

Guia Rápido de Acesso a Crédito

6

recursos necessários dentro da própria empresa pode ser a melhor saída, pois é um tipo de estratégia que não oferece riscos ou, ao menos, possui riscos muito menores e menos gravosos.

Para fazer isso, existem algumas estratégias que podem ser tentadas. A primeira delas é a negociação de prazos juntamente com os seus fornecedores. Cumprir os prazos dos fornecedores nem sempre é fácil, mas é possível tentar uma negociação para estender os prazos e conseguir utilizar o valor que seria investido no cumprimento das obrigações com prazos menores, na oxigenação do negócio.

Essa tática é muito usada e pode ser suficiente para sair de uma situação complicada de uma forma rápida, segura e tranquila. Os fornecedores podem, muitas vezes, negociar os prazos e estender as datas de pagamento para evitar que a empresa acabe tendo que atrasar, o que não é nada interessante para eles.

Assim, por mais que esse tipo de negociação sempre seja mais benéfica para o seu negócio, ela também pode ser do interesse dos fornecedores por ser uma alternativa à inadimplência. Ou seja, lembre sempre que existe uma margem de negociação, pois o desejo de todos é que os prazos sejam cumpridos, mesmo que precisem ser estendidos um pouco.

Outra possibilidade é negociar prazos, mas dessa vez com os clientes. Quando os clientes possuem prazos de pagamento muito longos, isso pode ser um fator prejudicial ao negócio, principalmente quando o capital de giro é baixo.

Guia Rápido de Acesso a Crédito

7

Claro que é muito melhor negociar prazos com os fornecedores, pois nesse caso a relação acaba sendo mais igual, pois é de empresa para empresa ou de prestador de serviço para prestador de serviço.

No entanto, em muitas situações também pode ser viável realizar uma negociação com os clientes que já possuam prazos estipulados e tentar obter uma redução para conseguir que os valores entrem em caixa antes do previsto inicialmente.

Sendo assim, uma opção que sempre deve ser considerada é conseguir negociar prazos que sejam menores com os clientes para que a empresa garanta melhores resultados.

Junto com esse raciocínio, também é importante pensar que, assim como os prazos já estipulados estão sendo negociados, os novos prazos que estiverem sendo fechados, sejam com fornecedores ou clientes, já podem ser negociados dentro dos novos parâmetros, com mais prazo em relação aos fornecedores e menos em relação aos clientes.

Como uma forma de negociação, um argumento que pode ser utilizado é que essa alteração será provisória e apenas por um período estabelecido. Com isso, pode facilitar a aceitação por parte dos envolvidos e evitar que problemas futuros sejam criados.

Ademais, mais uma possibilidade de conseguir dentro da empresa o valor necessário é **reinvestir o lucro** que a empresa obtém, e não realizar retirada. Com isso, sem precisar de crédito, o empreendimento consegue maior nível de desenvolvimento e crescimento, sem pagar juros ou correr riscos.

Guia Rápido de Acesso a Crédito

8

Porém, nem sempre essas alternativas podem ser realizadas ou são suficientes, de modo que a solicitação do crédito acaba sendo a opção principal. No entanto, essa constatação só pode ser feita depois que as alternativas mencionadas anteriormente tiverem sido consideradas com seriedade e dedicação. Nesse caso, seguir conhecendo mais sobre o acesso ao crédito é essencial.





O que o seu credor vai analisar para te emprestar dinheiro?

Pois bem, se ficar definido que o crédito é a melhor opção, a próxima ação que deve ser considerada é entender o que o credor vai analisar para aprovar ou não o dinheiro. E como falado anteriormente, o plano de negócio é algo que o credor pode analisar.

Sendo assim, construir um plano de negócio sólido é essencial para contribuir na análise do crédito e para fazer com que a empresa tenha mais chances de obter o valor que deseja.

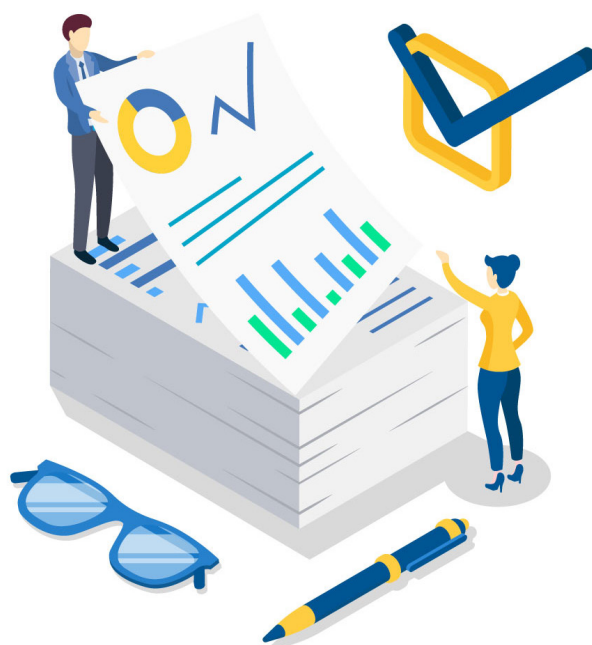
Guia Rápido de Acesso a Crédito

10

Além disso, o histórico financeiro com o agente também pode ser um fator importante e vai ser avaliado quando você faz uma solicitação de crédito. Isso porque, se alguma vez o negócio já utilizou alguma linha de crédito do credor, o histórico de pagamento muito provavelmente vai ser levado em consideração.

Por isso, é importante sempre manter as obrigações em dia, pois nunca se sabe quando o negócio precisará de uma linha de crédito ativa e disponível novamente e ter um histórico de atrasos ou até de inadimplência é algo que pode dificultar, ou até mesmo impedir que o crédito seja liberado.

As análises podem ser mais brandas ou mais robustas dependendo do grau de risco que o banco entender como sendo a solicitação, bem como de acordo com as garantias que eventualmente possam ser solicitadas.





Empréstimo ou Financiamento? Quando obter um ou outro?

Quando a necessidade de crédito chega, existem dois principais tipos que podem ser contratados, o **empréstimo** e o **financiamento**. Os dois têm a mesma finalidade, que é a de conseguir o valor que se precisa, porém, possuem mecanismos diferentes, prazos, riscos e demais características que se distinguem um do outro.

Primeiramente, no caso de **empréstimo**, normalmente a instituição financeira não pede muitas explicações, sendo uma situação em que até mesmo o plano de negócios pode não ser analisado.

Guia Rápido de Acesso a Crédito

12

Nesses casos, o banco pode até oferecer um limite de crédito pré-aprovado. E você pode solicitar até mesmo nos canais digitais, como o internet banking ou no app do banco do seu negócio. E isso acontece justamente por ser uma relação muito mais simples, prática e objetiva.

O empréstimo, portanto, é um procedimento mais simples e que também não há o oferecimento de garantias, apenas a contratação como acordo. Essa facilidade pode dar uma falsa sensação de vantagem, porém é preciso estar atento quanto a isso e não se deixar levar pela facilidade da contratação, sem que tudo seja considerado e analisado antes.

Um dos motivos para não se deixar levar pela facilidade é que, como tem maior risco, esse tipo de operação costuma ter juros mais altos, o que deve sempre ser levado em conta para verificar se, realmente, é um bom negócio para sua empresa. Além disso, quanto maior o prazo para pagamento, a tendência é que os juros pagos também sejam maiores.

Sendo a temática central o crédito, é natural que exista uma preocupação com as taxas de juros e isso deve ficar ressaltado para que seja uma preocupação constante do empreendedor e para que esse tipo de informação não passe despercebida nas negociações.

Pode parecer exagero, porém, quando a situação de uma empresa é mais complicada, muitas vezes o empreendedor não considera os riscos ou os juros do crédito, pois está com o pensamento condicionado a obter o crédito a qualquer custo.

No caso de um **financiamento**, algumas questões são diferentes. Uma das principais é da necessidade que existe de demonstrar à instituição financeira o motivo pelo qual o negócio precisa do financiamento.

Guia Rápido de Acesso a Crédito

13

O financiamento não é uma relação mais simples e prática e, na maioria das vezes, não pode ser contratado em poucos minutos através de um canal digital do banco. Aqui, costuma haver maior investigação a respeito da vida do negócio, das motivações, necessidades, expectativas e capacidade de pagamento.

Essa linha de crédito, para ser aprovada, passa por uma análise mais detalhada, e é onde entra a função do plano de negócio. Além disso, a análise detalhada que é feita pode ocorrer, não apenas do momento em que o negócio está vivendo no presente como, também, da análise dos últimos 3 anos.

Isso serve para que a instituição bancária consiga entender como funciona a vida financeira da empresa, bem como para entender se o crédito for aprovado, se ele será suficiente para dar a volta por cima. Afinal, se isso não acontecer, o banco pode não recuperar o valor ofertado e acabar tendo um prejuízo.

Além disso, outra grande diferença é o fato de que, muitas vezes, a instituição de crédito pede uma garantia, o que pode ser um bem da empresa, por exemplo. Por conta disso, o risco desse tipo de transação acaba sendo menor para o credor, o que permite que os juros cobrados sejam menores.

No entanto, dependendo do valor, pode ser que apenas uma garantia não seja suficiente. Em situações usuais, os bancos tendem a solicitar garantia de cerca de 130% do valor do crédito pleiteado. Com isso, é preciso oferecer garantias que consigam cobrir o valor, o que pode exigir mais de uma.

Guia Rápido de Acesso a Crédito

14

Outra diferença é em relação ao prazo de pagamento, pois no financiamento ele costuma ser mais extenso, o que facilita a quitação e aumenta as chances da empresa ter bons resultados.

Sendo assim, apesar de não ser possível afirmar que o financiamento é mais vantajoso para o negócio, pois isso é muito relativo e varia de situação para situação, é verdade que pode ser mais confortável para a empresa conseguir quitar o financiamento a longo prazo, bem como os valores perdidos a nível de juros, podem ser mais vantajosos.

Dessa forma, são várias as diferenças entre um empréstimo e um financiamento, e vai depender do que é mais aconselhável para o seu negócio, para decidir qual solicitar. Além disso, nem sempre existe essa possibilidade de escolha, pois pode ser que a decisão tenha que ser feita de acordo com a disponibilidade de linha de crédito que for aberta pelo credor.

Porém, é importante que as opções existentes sejam consideradas, bem como que os juros, prazos de pagamento e demais detalhes, sejam sempre analisados com calma.

A oferta de um bem em garantia é o que mais deve ser analisado para verificar se, realmente, é algo prudente de ser feito, pois se for algo que é essencial à empresa, a não quitação do financiamento pode significar a falência do negócio.



Você tem garantias para oferecer? Como obter garantias com terceiros?

Em relação ao financiamento é comum que uma garantia seja solicitada ou mais de uma, dependendo de cada situação e do valor. Porém, se você não possui nenhuma garantia que possa ser oferecida, será possível conseguir isso com terceiros?

A resposta é sim, é possível usar garantias de terceiros. Nesse caso, é preciso haver uma certa relação entre o solicitante e o terceiro, como no caso de pais e filhos. Sendo assim, se você não possui garantias para oferecer ou elas não são suficientes, pode pedir, por exemplo, um imóvel para oferecer como garantia.

Guia Rápido de Acesso a Crédito

16

Claro para que, para isso, como vai entrar mais uma pessoa nessa relação, mesmo que não na situação de devedora, o banco irá solicitar documentos do terceiro envolvido, bem como fará uma análise em relação a ele também.

Sendo assim, é preciso ter paciência e não deixar a ansiedade interferir, pois, o procedimento é realmente burocrático e pode não ser tão rápido quanto você gostaria que fosse.





Você sabe se terá capacidade de pagamento para assumir uma dívida?

Entre as demais questões que precisam ser analisadas, está a verificação da capacidade de pagar a dívida que a empresa irá assumir. Isso é de extrema importância, seja um empréstimo ou financiamento. Porém, em termos de financiamento, a importância dobra de tamanho.

Quando a dívida envolve uma ou mais garantias, ainda mais quando essas garantias são de terceiros, é importante que a empresa possua indicadores que indiquem uma maior capacidade de pagamento para poder assumir a dívida com relativa segurança e tranquilidade.

Guia Rápido de Acesso a Crédito

18

Antes de fechar qualquer negociação com a instituição financeira, uma avaliação completa do financeiro da empresa deve ser feita em conjunto com os valores que devem ser pagos mensalmente, considerando não apenas o presente, como o médio e o longo prazo.

Afinal, essa capacidade de pagamento deve ser analisada por todo o período de quitação do crédito, o que exige que uma cuidadosa análise seja feita por parte de você, para conseguir ter boas condições. Mas não só isso, pois a maior parte da decisão deve ser baseada em números e em planejamentos estratégicos até o final do prazo do crédito.

E aqui entra mais uma vez a relevância de ter um bom planejamento, pois se o negócio está precisando de dinheiro, é porque algo não está indo como o esperado. Porém, apenas injetar o dinheiro para cobrir gastos e eventuais dívidas, não irá resolver o problema principal de faturamento que levou o negócio a essa situação.

Por isso, é preciso ter um planejamento que seja suficiente para que os rumos do negócio sejam mudados de forma positiva e para que maior retorno seja obtido. Isso porque, sem ter bons indicativos de que há maiores chances de sucesso, obter o crédito pode ser apenas agravar a crise financeira e fazer com que ela se torne ainda mais difícil de administrar e resolver.

Em um primeiro momento esse pode parecer um pensamento um tanto quanto pessimista, porém não se trata disso. Quando você está pensando em assumir uma dívida, é preciso ter boas indicações que terá como pagar o valor assumido.

Guia Rápido de Acesso a Crédito

19

Dessa forma, todo esse processo de conseguir o crédito, não pode e não deve jamais ser feito muito rapidamente, sem que todos os prós e contras sejam balançados e analisados, sem que toda a situação do negócio seja verificada.

Ademais, dependendo da instituição financeira escolhida, o crédito oferecido pode ser fácil, porém com juros altos. Esse tipo de transação acaba sendo muito mais arriscado para quem assume a dívida, principalmente em casos de inadimplência.

Sendo assim, cautela é sempre uma boa atitude de se ter nesse tipo de situação, principalmente em relação a ofertas muitas fáceis de crédito.





Escolha do credor

O credor também deve ser analisado e escolhido com cuidado e cautela, pois é ele quem vai oferecer as condições e cabe a você aceitar ou não. Porém, como mencionado, aqueles credores que ofertam juros quase abusivos, não são indicados.

Claro que nem sempre é possível ter várias opções de credores com linha de crédito aberta para o negócio, porém, o ideal é sempre dar preferência a instituições que sejam maiores e que consigam ofertar condições melhores e juros menores. Bancos menores normalmente tem poder negociação mais reduzida, com ofertas menos versáteis e dinâmicas.

Guia Rápido de Acesso a Crédito

21

No caso de haver apenas um único credor disposto a fornecer o crédito e ele estiver oferecendo condições que não são favoráveis ao negócio, ou que significam maior risco em razão de juros, garantias ou prazo para pagamento, nesse tipo de situação pode ser melhor tentar todas as outras opções primeiro.

Quando se fala em todas as opções está se falando nas opções de conseguir crédito dentro do próprio negócio, ou até mesmo conseguir empréstimos com familiares e amigos.

Isso porque, se para conseguir o crédito você tiver que assumir uma situação que é muito mais gravosa do que deveria ser e que vai acabar colocando a empresa em situação delicada, uma análise rápida indica que então essa não é a saída.

Afinal, o negócio está em busca de melhorias, de mais desenvolvimento, está em busca de sair de uma situação complicada ou até mesmo de investir em novas ideias e novos horizontes. Ou seja, o objetivo não é tornar ainda pior a situação, mesmo que a médio e longo prazo.

Por isso, devem ser consideradas as circunstâncias não apenas imediatas mas, também, de médio e longo prazo, pois o grande fator é o momento em que inicia o pagamento do crédito e todo o período existente até a quitação.

Ademais, também é importante ressaltar que, assim como em outros os nichos de mercado, práticas abusivas também podem acontecer em instituições bancárias. Sendo assim, existem taxas de juros com limitação definidas pelo Banco Central e as instituições devem seguir essas limitações.

Guia Rápido de Acesso a Crédito

22

Portanto, se os juros estiverem muito acima do normal e muito diferentes de outros locais, é importante verificar se não estão sendo cobrados de forma abusiva.



Considerações finais

Obter crédito é um assunto bastante delicado e deve ser tratado com muita prudência, cuidado e responsabilidade financeira.

Conseguir crédito para sua empresa pode ser uma ótima solução para diversos tipos de problemas, principalmente em momentos em que não é apenas um negócio que está enfrentando contratemplos, mas a economia nacional.

Guia Rápido de Acesso a Crédito

23

Porém, não pode deixar que o vislumbre pela solução acabe se tornando um problema maior mais à frente. Dessa maneira, a melhor coisa a se fazer é analisar a saúde financeira do negócio com calma, de preferência, com um profissional que entenda do assunto e que ajude você a criar um bom plano de negócio.

Depois que todas as informações relevantes estiverem abertas na sua frente, aí, sim, é que uma decisão pode ser tomada, levando em conta as possibilidades dos créditos que foram ofertados, as condições de pagamentos, juros, prazos de pagamento, garantias e demais questões.

Assim, tomando todas essas precauções, seu negócio vai ter a chance de encontrar a melhor solução para o tipo de problema existente ou para o tipo de investimento que você deseja realizar, sem que isso tenha um custo incalculado ou demasiado caro no futuro.

Portanto, quando a empresa estiver passando por períodos de considerar a obtenção de crédito, não esqueça de levar em consideração tudo que foi abordado neste ebook para que as melhores decisões possam ser tomadas e os melhores resultados sejam alcançados.





www.sebrae.com.br | 0800 570 0800

