



# **MICROEMPREendedor INDIVIDUAL**

*Planejamento financeiro empresarial  
do crédito e aumento da renda*

©2024. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio de Janeiro – Sebrae/RJ.  
Avenida Marechal Câmara, 171, Centro, Rio de Janeiro /RJ.

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

**PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL**

Robson Carneiro

**DIRETOR-SUPERINTENDENTE**

Antonio Alvarenga Neto

**DIRETOR DE DESENVOLVIMENTO**

Sergio Malta

**DIRETOR DE PRODUTO E ATENDIMENTO**

Júlio Cesar Rezende de Freitas

**GERÊNCIA DE INOVAÇÃO E SOLUÇÕES**

Raquel Abrantes de Figueiredo Silva – Gerente

**COORDENAÇÃO DE CAPITALIZAÇÃO E SERVIÇOS FINANCEIROS**

Marcos Antonio de Souza Mendes – Coordenador

Maria Cláudia Salles Vianna – Analista

**GERÊNCIA DE EDUCAÇÃO**

Antônio Carlos Kronemberger – Gerente

**COORDENAÇÃO DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA**

Amanda Alexandre Borges Fernandes – Coordenadora

Renata Mauricio Macedo Cabral – Analista

Milton Ferreira Dias Júnior – Design Gráfico

**CONSULTORIA**

Rosana Santos – Conteudista

Faros Educacional – Revisão gramatical e ortográfica

**TEXTO ORIGINAL**

Sebrae/BA

Bibliotecário catalogador – Leandro Pacheco de Melo – CRB 7º 5471

S237 Santos, Rosana.

Microempreendedor individual: planejamento financeiro empresarial do crédito e aumento da renda / Rosana Santos. Rio de Janeiro: Sebrae/RJ, 2024.

35 p.

ISBN 978-65-5818-534-5

1. Planejamento financeiro. 2. Gestão financeira. 3. MEI I. Sebrae/RJ. II. Título.

CDD 658.15  
CDU 658.15

# Sumário

Introdução.....	4
A educação financeira .....	6
1 - Negócio x Orçamento familiar .....	7
2 - Características de um empreendedor de sucesso .....	9
3 - Planejamento financeiro para o microempreendedor individual.....	10
4 - O empreendimento e a família apresentam diferentes necessidades de consumo .....	13
5 - Acompanhamento financeiro .....	20
6 - Vamos entender um pouco sobre crédito, concessão e a influência no negócio .....	28
7 - Instituições financeiras que apoiam os pequenos empreendimentos .....	32
8 - Serviços financeiros oferecidos pelos bancos.....	34
9 - Dicas finais.....	36
10 - Bibliografia .....	38

## Introdução

O microempreendedor individual (MEI), instituído no Brasil em 2008, pela Lei Complementar nº 128/2008, e regulamentado pelo governo federal, revolucionou a forma como pequenos negócios são conduzidos no país. Com sua criação, muitos trabalhadores autônomos ganharam uma oportunidade de ouro: formalizar seu negócio de maneira simplificada e com impostos reduzidos.

E o MEI não parou por aí! Ao longo dos anos, ele tem se consolidado como um dos principais pilares do empreendedorismo brasileiro, proporcionando, a milhões de pessoas, a chance de sair da informalidade, conquistar autonomia financeira e contribuir de forma significativa para a economia nacional.

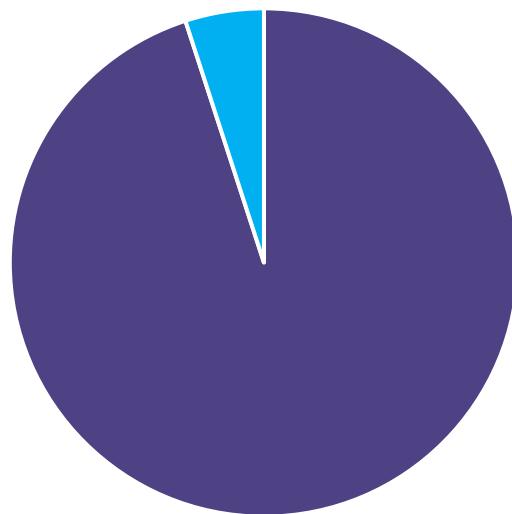
Esta cartilha tem o objetivo de facilitar a compreensão dos empreendedores acerca de alguns termos importantes, que exigem mais atenção. Por exemplo, aqui você vai descobrir como utilizar seu crédito de forma consciente e como aumentar a sua produtividade, a fim de aperfeiçoar seus produtos e serviços.

Legal, né? No entanto, para o sucesso dessas ações, é preciso que você saiba utilizar os recursos necessários da maneira correta. Vamos juntos nessa jornada?

**Boa leitura!**

Acesse a **Biblioteca Interativa do Sebrae** e a página de **estudos e pesquisas sobre pequenos negócios no Brasil** para conferir mais informações sobre empreendedorismo.

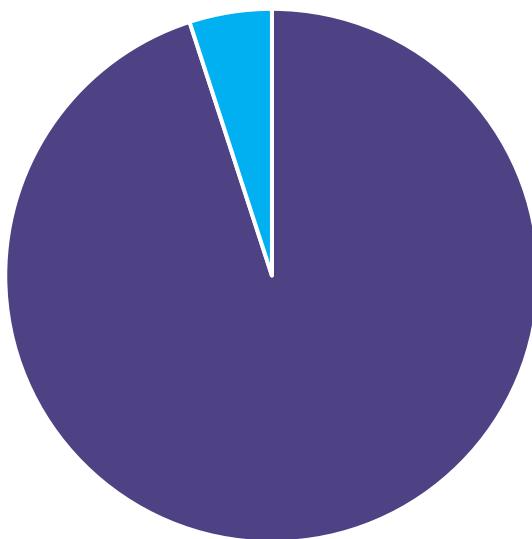
### *Predominância masculina nas atividades exercidas por MEI*



- Serviços: pedreiro, carpinteiro, entrega rápida (bikeboy, motoboy): 95%
- Outros serviços: 5%

Fonte: MAPA DE EMPRESAS - Boletim do 1º quadrimestre de 2023

### *Predominância feminina nas atividades exercidas por MEI*



- Serviços: maquiadora, esteticista, depiladora, fabricação de artigos de vestuário, produzidos em malharias e tricotagens. A predominância é feminina, com pelo menos 95% da representação.
- Outros serviços: 5%

Fonte: MAPA DE EMPRESAS - Boletim do 1º quadrimestre de 2023

## A educação financeira

Você sabe o que significa educação financeira? Bom, nós trazemos uma definição simples para você: **são hábitos saudáveis que adotamos em relação ao nosso dinheiro, com objetivo de colher benefícios no futuro**. Afinal, com mais controle sobre seu dinheiro, você tem mais facilidade para realizar escolhas importantes para você, sua família e seu negócio. Por exemplo, você pode:

-  **Planejar-se para eventos futuros;**
-  **Compreender melhor a situação atual do seu negócio;**
-  **Equilibrar as contas;**
-  **Melhorar a sua vida financeira;**
-  **Realizar sonhos;**
-  **Ter reserva financeira para enfrentar situações emergenciais.**



# 1- Negócio x Orçamento familiar

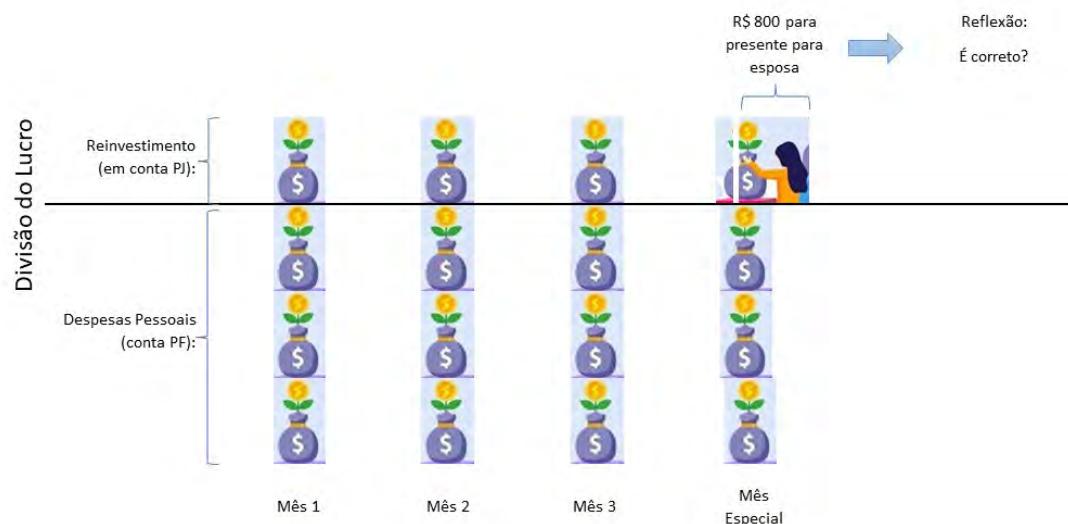
Agora que você já sabe a importância da **educação financeira**, vamos falar da relação entre o **negócio e orçamento familiar**. É comum que pessoas que trabalham por conta própria adotem a postura de misturar a vida pessoal com a empresarial. No entanto, muitas vezes, essa prática pode dar muito errado! Afinal, adotar esse的习惯 acaba gerando a sensação, no empresário, de que ele trabalha muito, mas não “vê a cor do dinheiro”. É importante ter controle e saber separar as finanças do negócio da vida pessoal, para que possa saber, com precisão, quão lucrativo está sendo o empreendimento e se é possível investir para ampliar o resultado.

A **falta de controle** é o primeiro sinal de que as coisas podem não estar indo tão bem quanto se imagina. Muitas vezes, é mais fácil fechar os olhos diante de determinada situação do que encará-la de frente. Mas, quando o pior acontece, normalmente atribui-se a culpa a fatores externos, em vez de se adotarem medidas que corrijam os desvios.

Fato é que, independentemente do momento em que o seu negócio se encontre, o **domínio da situação financeira** gera segurança e tranquilidade, além de promover conforto e reduzir os riscos de você se endividar. Para evitar esse tipo de cenário, algumas ações iniciais são indispensáveis. Confira.

É necessário fazer controles do negócio e, também, dos gastos familiares do empreendedor. Com isso, tem-se uma ideia do quanto o negócio está contribuindo para a composição da renda familiar, e por outro lado, quanto o empreendedor está retirando dele. Outro ponto importante é avaliar se essas retiradas estão acima da capacidade da empresa e, de certa forma, impedindo que ela cresça por falta de reinvestimento. Sabemos da importância dessa questão para você, portanto, mais para frente, vamos falar mais detalhadamente sobre ela.

Veja o infográfico a seguir e veja como João organiza as contas da empresa com as despesas de casa.



A organização financeira de João demonstrada na imagem acima é correta? Se a sua resposta é “não”, parabéns! É melhor economizar no valor destinado aos hobbies do que retirar dinheiro do negócio, não é verdade? Se você já tem esse pensamento em mente, estamos preparados para o próximo passo: **conhecer as características de um empreendedor de sucesso.**

## Quadro PJ e PF

Conta Pessoa Jurídica (PJ)	Conta Pessoa Física (PF)
Vinculada ao CNPJ da empresa. Exclusiva para transações comerciais e financeiras da empresa, como recebimentos, pagamentos, investimentos e obrigações fiscais. CNPJ obrigatório para abertura e operação.	Conta vinculada ao CPF do indivíduo, onde há movimentações financeiras relacionadas à vida pessoal do titular, como renda do trabalho, investimentos e despesas pessoais. Não há CNPJ associado.

Separar as contas PJ e PF é um investimento que garante a saúde financeira do seu negócio e protege seu patrimônio pessoal. Para isso, há inúmeros aplicativos de gestão de custos que facilitam (e muito!) a vida do empreendedor, auxiliando na identificação e controle de custos e otimizando gastos. Confira nossas dicas.

## Conheça o Sebrae Conecta

O Sebrae Conecta disponibiliza dezenas de soluções do Sebrae e de parceiros, em três categorias, para que micro e pequenas empresas se digitalizem e se desenvolvam da melhor maneira, sempre com o objetivo de alcançar os melhores resultados.

## Categorias

- 1. Para vender mais**
- 2. Para cuidar do seu dinheiro**
- 3. Para se organizar**



[Clique aqui](#) e saiba mais sobre o Sebrae Conecta. Adote essa prática hoje mesmo e comece a colher os benefícios!

## 2 - Característica de um empreendedor de sucesso

O universo do empreendedorismo é onde os sonhos se transformam em realidade, onde ideias inovadoras ganham vida e onde a palavra “sucesso” aparece com frequência. As inúmeras pessoas para as quais isso é verdade possuem algumas características em comum. Quer saber se você tem algumas delas? Nós separamos as 10 principais. Confira!

1. Capacidades de assumir riscos
2. Senso de oportunidade e iniciativa
3. Exigência de qualidade e eficiência
4. Persistência
5. Persuasão e rede de contatos
6. Independência e autoconfiança
7. Comprometimento
8. Planejamento e monitoramento sistemático
9. Estabelecimento de metas
10. Busca de informações

E aí, qual dessas características você possui? Saiba que os negócios que normalmente apresentam índices de sucesso mais altos são aqueles que definiram bem a sua estratégia de atuação no mercado, pesquisaram, buscaram informações, traçaram objetivos e definiram metas.

## 3 - Planejamento financeiro para o microempreendedor individual

O planejamento financeiro é um dos pontos mais importantes para o microempreendedor individual. É o controle das finanças que permite que ele administre o negócio com mais eficiência, realize planos para futuro e elabore um plano de desenvolvimento. E tudo isso contribui para o crescimento saudável do empreendimento.

Até aqui, você conseguiu perceber a importância de ter as finanças bem organizadas? O princípio da educação financeira é exatamente esse: saber como ganhar, gastar, poupar e investir o dinheiro, com o objetivo de melhorar continuamente as atividades do negócio.

Planejar é se organizar antes de agir, considerando as possibilidades de atingir objetivos e metas com acompanhamento e controle.

### Mas por que se planejar?

O segredo da boa educação financeira está no equilíbrio. Mas como? Simples: **direcionar os recursos de modo a conseguir equacionar as contas e gerar poupança**. Aprender a guardar dinheiro pode ser uma decisão inteligente para satisfazer desejos futuros. Portanto, o planejamento é uma etapa muito importante para o empreendedor. E nem é um processo tão complicado assim, sabia?

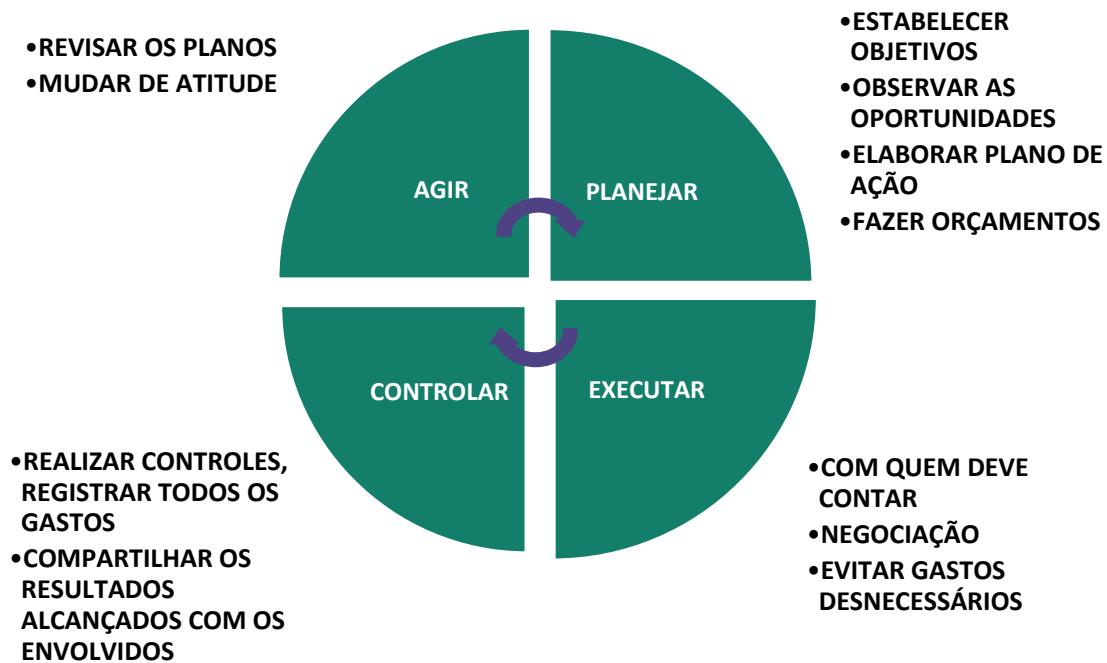
João tem uma tapiocaria com lucro mensal de R\$ 5.000. Ele destina R\$ 4.000 para gastos com despesas de casa e hobbies. Os outros R\$ 1.000 ele reinveste na tapiocaria. Agora, queremos que você pense no seguinte: e se João economizasse o montante destinado às despesas de casa e hobbies e investisse R\$ 500 no Tesouro SELIC? Ele construiria uma reserva de emergência. Uma ótima opção para custear os imprevistos, não é verdade?

## Qual a sua pretensão para o futuro? Qual é o seu alvo?



Além de poupar, **identificar oportunidades** é outra grande necessidade para quem deseja alcançar o sucesso no mundo dos negócios. E um bom planejamento financeiro possibilita enxergar essas oportunidades e extrair delas o devido proveito.

O quadro abaixo vai te ajudar a entender melhor o que queremos dizer. Ele representa as fases essenciais do processo de planejamento, visando chegar ao resultado desejado com o mínimo possível de erros. Com o cumprimento dessas fases, pode-se observar analiticamente os cenários possíveis para a concretização do sonho. Confira:



- REVISAR OS PLANOS
- MUDAR DE ATITUDE

- ESTABELECER OBJETIVOS
- OBSERVAR AS OPORTUNIDADES
- ELABORAR PLANO DE AÇÃO
- FAZER ORÇAMENTOS

- REALIZAR CONTROLES, REGISTRAR TODOS OS GASTOS
- COMPARTILHAR OS RESULTADOS ALCANÇADOS COM OS ENVOLVIDOS

- COM QUEM DEVE CONTAR
- NEGOCIAÇÃO
- EVITAR GASTOS DESNECESSÁRIOS

Etapas importantes a serem observadas no processo de planejamento:

1. Observar as oportunidades;
2. Estabelecer metas;
3. Fazer orçamentos;
4. Listar as atividades necessárias para o alcance das metas (plano de ação);
5. Elaborar um cronograma realista;
6. Determinar quem será o responsável por realizar as atividades: o funcionário ou o próprio dono do negócio;
7. Realizar controles de registro de gastos e resultados alcançados;
8. Revisar constantemente o plano para corrigir eventuais falhas.

**IMPORTANTE:** Não há como iniciar um processo de planejamento financeiro sem, antes, conhecer a realidade atual do empreendedor, bem como sua vida familiar.

## Tendências e ferramentas para o planejamento financeiro do MEI

A adoção de ferramentas digitais se torna cada vez mais crucial para a gestão financeira do MEI. Isso inclui desde aplicativos de controle de fluxo de caixa até plataformas de emissão de notas fiscais e boletos. Há também a facilidade de automação de tarefas repetitivas, como geração de relatórios, no qual libera mais tempo para que o MEI se concentre em atividades estratégicas para o crescimento do negócio.

E nos dias de hoje, o que não faltam são ferramentas e aplicativos que facilitam esse trabalho. O Sebrae tem um emissor de Nota Fiscal (NF) gratuito e on-line, por exemplo, que permite uma emissão de forma prática, rápida e descomplicada. Há também o Bling, um app de gestão on-line - pago - que ajuda o empreendedor a gerar boletos, NFs e muito mais.

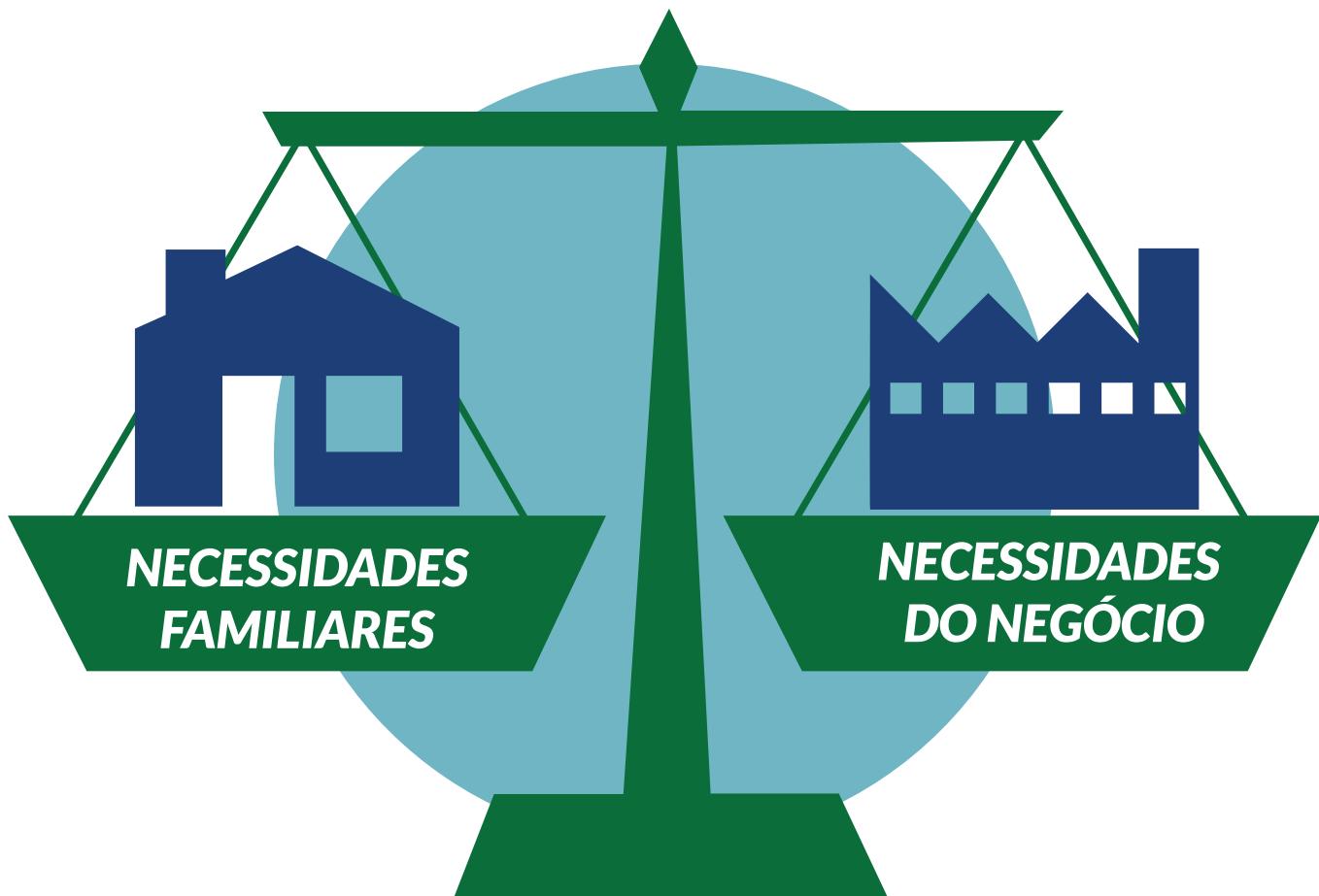
Já o app MEI do Governo Federal é o parceiro ideal do empreendedor, pois em uma só plataforma, é possível gerar DAS (Documento Auxiliar da Declaração Simplificada), fazer declaração Anual, consulta de débitos e pendências, fazer controle de fluxo de caixa e muito mais. Por último, a nossa dica é a Conciliadora. Por meio dele, é possível conferir automaticamente todas as suas transações de cartão em segundos, desde a venda até o pagamento em depósito bancário. Um sistema completo de conciliação de cartão e conciliação bancária.

Acesse o site do Sebrae Conecta e encontre o melhor aplicativo para a sua necessidade.

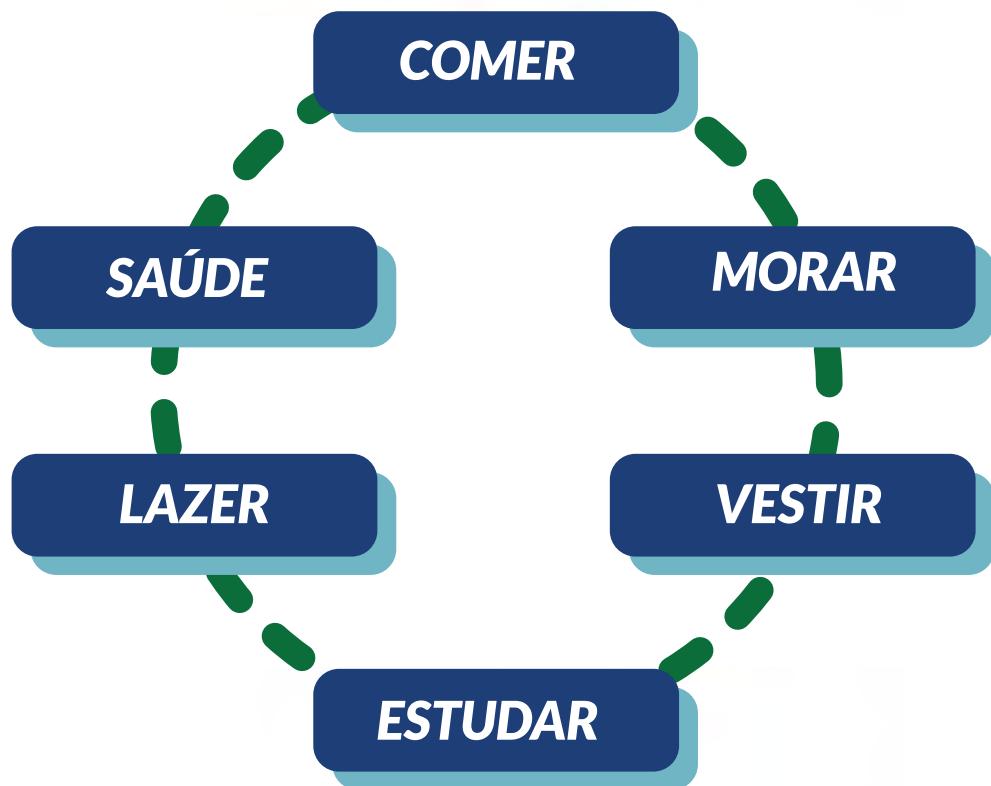
## 4 - O empreendimento e a família apresentam diferentes necessidades de consumo

Você já deve ter percebido a importância de se planejar para equilibrar o orçamento – tanto o familiar quanto o do próprio negócio. No entanto, a tarefa pode não ser tão simples, pois exige empenho e, em muitos casos, corte de despesas. A luz no fim do túnel para quem se identifica com esse cenário é a disciplina, que, no universo financeiro, nada mais é do que criar o hábito de controlar os recursos que possui. Para isso, uma ótima saída é montar uma planilha, que te ajudará a ter uma visão global e manter um orçamento equilibrado.

Com os gastos sob controle, fica mais tranquilo tomar decisões sem comprometer o orçamento do mês, não é verdade? Tendo consciência da renda e das despesas do negócio e da família, é possível equilibrar os dois lados da balança.



## Necessidades familiares:



## O que geralmente acontece quando o negócio é a principal fonte de renda da família?

- O empreendedor retira dinheiro da empresa para os seus gastos pessoais.
- O empreendedor não registra o que retira e tem a sensação de que o negócio não está dando resultado.
- As retiradas normalmente são valores que o negócio muitas vezes não suporta.

E aí, empreendedor, você se identifica com essa realidade? Sabe o que pode ser feito para resolver esse problema? A nossa solução é: realize o seu orçamento doméstico, conheça suas necessidades de manutenção pessoal, e, assim, determine um **pró-labore**.

### Mas afinal, o que é um PRÓ-LABORE?

**Pró-labore** é uma expressão em latim que significa “pelo trabalho”. Corresponde ao valor recebido pelo sócio que trabalha na empresa. Que, no caso do MEI, ele mesmo é o único sócio possível. Essa retirada não é de quanto se deseja, e sim do quanto a empresa pode pagar, considerando seus resultados.

## Necessidades do empreendimento

Agora, vamos falar das necessidades de recursos de um empreendimento. A eficiência de um planejamento financeiro – que poderá ser utilizado como instrumento de gestão – deve ter como base a dinâmica do negócio e quanto é preciso para ele sobreviver.

Após registrar as informações em planilhas específicas de **Fluxo de Caixa** e **Demonstração de Resultado**, é possível prever o lucro a ser obtido com as vendas e despesas da empresa no período (mensal, por exemplo). Por meio das projeções, você terá as informações sobre necessidades ou excessos de caixa, tendo a oportunidade de planejar formas de financiamento ou investimentos adequados às atividades do seu negócio.

Tendo novamente a tapiocaria como exemplo, com a planilha, você consegue prever, para o mês, a sobra de uma margem de lucro um pouco maior. A partir daí, antes que o mês termine, você já consegue pensar em estratégias para destinar esse dinheiro.



No entanto, se o seu negócio apresentar necessidade de investimento, antes de desembolsar qualquer valor, pesquise, estude e relate todos os gastos possíveis, como reformas, instalações, aquisição de equipamentos, contratação de serviços e/ou de um empregado, treinamentos, elaboração de documentações etc.

Em seguida, determine prazos para o desembolso dos valores, e não se esqueça de verificar a disponibilidade de capital para os pagamentos – tanto o próprio, quanto os de terceiros. Por fim, elabore um cronograma de desembolso. Com planejamento, você poderá ter conhecimento do nível de financiamento necessário para dar continuidade às atividades, gerando segurança para a tomada de decisão.

**Tabela 1: Cronograma de desembolso**

ETAPAS	PERÍODOS / MESES						TOTAL
	Dez./x0	Jan./x1	Fev./x1	Mar./x1	Abr./x1	Mai./x1	
Expansão e reforma do imóvel	1.000	1.000					2.000
Compra de insumos, frete		2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	10.000
Aluguel, energia elétrica e telefonia	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	6.000
Salário do funcionário	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	9.000
Pro labore	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	6.000
<b>TOTAL POR PERÍODO</b>	<b>4500</b>	<b>6500</b>	<b>5500</b>	<b>5500</b>	<b>5500</b>	<b>5500</b>	<b>33.000</b>

É nesse processo que o **acompanhamento** possibilita instituir determinadas ações para corrigir falhas ou aproveitar oportunidades que permitam investir no desenvolvimento do empreendimento. É justamente na fase do investimento que se torna necessário desenvolver um **plano de negócios**.

## O QUE É E COMO MONTAR UM PLANO DE NEGÓCIOS?

O plano de negócios permite que o empreendedor conheça muito mais sobre a própria empresa e o mercado. Seguindo um roteiro simples e objetivo, fica mais fácil chegar a um bom resultado. Vamos conferir?



Essa é uma ferramenta de planejamento detalhada, que deve ser construída para auxiliar o empreendedor na tomada de decisão. Portanto, a cada passo, deve-se fazer o máximo de anotações possível, ok? Esse plano dará uma noção prévia daquilo que você está pretendendo investir, do ponto de vista financeiro, por meio de projeções de faturamento, custos e despesas.

**O sucesso de qualquer negócio depende de um bom planejamento. Embora qualquer negócio ofereça riscos, é possível prevenir-se contra eles. Pensar estrategicamente aumenta a chance de sucesso e facilita a busca por investidores. É sobre isso que vamos conversar agora.**

## O QUE É UM PLANEJAMENTO SEM UM PLANO DE AÇÃO?

O plano de ação dá origem ao planejamento; ele define as estratégias a serem tomadas após a coleta de dados. Veja, a seguir, como elaborá-lo:

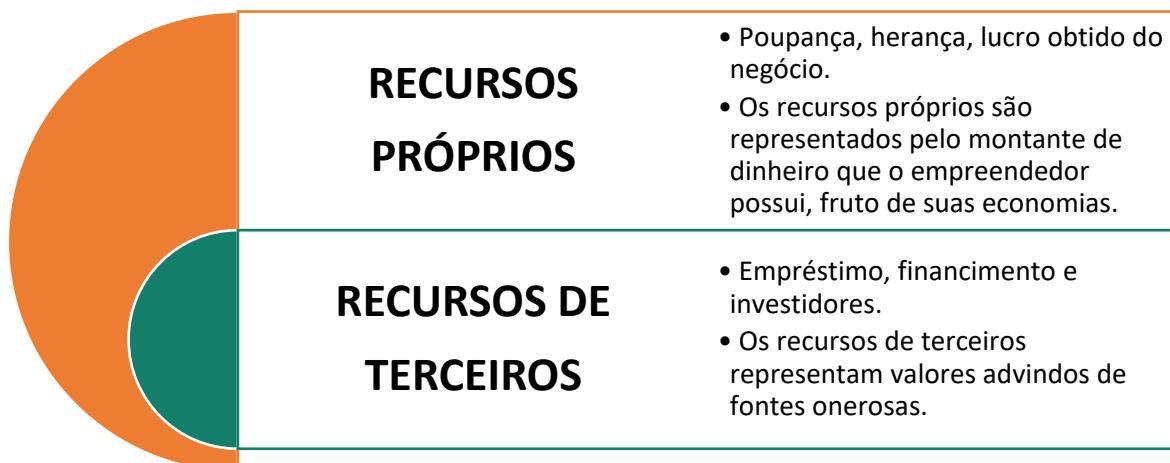
Meta (plano): aumentar as vendas em 100%

Prazo: até junho

O QUE FAZER	POR QUE FAZER?	QUEM VAI FAZER?	QUANDO?	COMO?	QUANTO VAI CUSTAR?
(Objetivo)	(Razão de ser)	(Responsável)	(Prazo)	(Meios e métodos)	(Valores necessários)
Ampliar a área de produção	Para aumentar a capacidade de produção em 100%	Dono da empresa	Dezembro	Contratar mestre de obra. Comprar material de construção.	R\$ 5.000,00
Compra de fogão industrial	Aumentar a capacidade de produção dos bolos.	Dono da empresa	Janeiro	Contato com o fornecedor Y	R\$ 4.000,00
Compra de batedeira industrial	Agilidade no processo produtivo	Dono da empresa	Janeiro	Contato com o fornecedor Z	R\$ 600,00
Compra de utensílios	Aumentar a produção	Dono da empresa	Janeiro	Pesquisa de preços	R\$ 1.000
Contratação de 1 confeiteira	Aumento da produção	Dono da empresa	Dezembro	Contato com agência de emprego	R\$ 1.500,00/mês
Compra de insumos para 2 meses	Aumento da produção	Dono da empresa	Janeiro a fevereiro	Atacadão da Cidade	R\$ 3.000,00/mês
					R\$ 15.100,00

Previsão de custo de um funcionário	
Salário	1.500,00
Provisão do 13º salário (1/12)	125,00
Provisão das férias (adicional 1/3)	41,67
Subtotal	1.666,67
FGTS	133,33
Custo total	1.800,00

A decisão pelo investimento tem que considerar, principalmente, a necessidade e o retorno. Independentemente de o foco ser as instalações, os maquinários, os móveis, o estoque, o pagamento das despesas fixas ou o marketing, é **necessário ter recursos**. Então, de onde vem o dinheiro para a concretização do plano? Ele pode ser materializado a partir de duas fontes: **recursos próprios ou de terceiros**.



**Tabela 2: ANÁLISE DOS INVESTIMENTOS E DAS FONTES DE RECURSOS**

APLICAÇÕES (INVESTIMENTO)	Fontes de recursos		Total
	Própria	Terceiros	
Reforma da loja e mobiliário		10.000	10.000
Compra de máquinas e equipamentos	3.600		3.600
Compra de utensílios	400		400
Compra de mercadoria - Fornecedores (2 meses)		6.000	6.000
Capital de Giro (6 meses)		6.660	6.660
Total	4.000	22.660	26.660

## 5 - Acompanhamento financeiro

Em algum momento, ao longo desta cartilha, você pode ter pensado: “Tá, e como demonstrar a evolução dos investimentos?” Essa hora chegou! Primeiro, é importante que você saiba que todo investimento é proveniente do patrimônio das pessoas físicas e jurídicas.

### O que é patrimônio?

É o conjunto de bens, direitos e obrigações pertencentes a uma ou mais pessoas, utilizado na atividade econômica ou social, com finalidade lucrativa ou não, que pode ser retratado no BALANÇO PATRIMONIAL.

É um demonstrativo que tem por finalidade mostrar a posição patrimonial de uma empresa ou pessoa física, bem como a sua evolução, apresentado na forma de ATIVO E PASSIVO.

BALANÇO PATRIMONIAL	
ATIVO	PASSIVO
<b>ATIVO</b> Representa a estratégia do dinheiro da empresa, em relação ao rumo que está tomando, baseado nos investimentos ou aplicações de recursos em bens (dinheiro, mercadoria, matéria-prima, máquinas, equipamentos etc.) e diretos (contas a receber e cartão de crédito) que estão disponíveis para serem utilizados.	<b>PASSIVO</b> São as fontes dos recursos, ou seja, de onde vieram os recursos que foram aplicados (empréstimos, fornecedores, capital dos sócios, lucros do negócio etc.).

Para entender melhor, observe a seguinte estrutura:

BALANÇO PATRIMONIAL			
ATIVO		PASSIVO	
CAPITAL DE GIRO	CIRCULANTE	CIRCULANTE	RECURSOS DE TERCEIROS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilidade (caixa e bancos)</li> <li>• Estoque</li> <li>• Contas a receber</li> <li>• Outros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fornecedores</li> <li>• Empréstimo bancário</li> <li>• Obrigações trabalhistas</li> <li>• Obrigações fiscais</li> </ul>	
ATIVO FIXO PERMANENTE	NÃO CIRCULANTE	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	CAPITAL PRÓPRIO
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Equipamentos</li> <li>• Imóveis</li> <li>• Máquinas</li> <li>• Veículos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital</li> <li>• Lucros</li> </ul>	

Ok, mas quais as vantagens de ter um balanço patrimonial detalhado do negócio? Uma delas se manifesta quando você aciona um banco com a intenção de solicitar a liberação de uma linha de crédito para a empresa. A resposta dependerá de alguns fatores, como: necessidade operacional específica da atividade, capacidade de pagamento do negócio e score de crédito positivo em instituições como Serasa e SPC.



## LINHAS DE CRÉDITO

Após avaliar a necessidade de recursos, é hora de identificar e avaliar as linhas de crédito existentes e seus benefícios, tanto em relação aos juros quanto aos prazos. Quem nunca ouviu que *“a pressa é inimiga da perfeição”*? Pois é, quando nos deixamos levar pela emoção de ver o projeto funcionar, corremos o risco de tomar decisões menos assertivas, como investir os recursos que seriam originalmente destinados ao giro na compra de máquinas e na realização de reformas. **Essa decisão pode provocar sérios problemas.**

O crédito, quando é planejado, garante bons retornos no que diz respeito ao resultado do empreendimento e ao relacionamento bancário do tomador. A hora ideal de negociar com uma instituição bancária é justamente quando não necessitamos de crédito – assim, aumentam as chances de encontrarmos boas ofertas e condições de empréstimos e financiamentos. Em resumo: **evite emergências**. Crédito, quando é procurado no sufoco, normalmente é mais caro e dispõe de poucas condições de pagamento.

Nas tabelas abaixo, são colocadas duas simulações para a compra de equipamentos, considerando linhas de financiamento de curto e de longo prazos. O valor é o mesmo, mas as taxas e condições de pagamento são diferentes.

## FINANCIAMENTO A CURTO PRAZO

SIMULAÇÃO DE EMPRÉSTIMO DE CAPITAL DE GIRO		TAXA DE PRAZO: 10 meses
VALOR: R\$ 10.000,00		JUROS: 3% a.m.
Nº PARCELA	VALOR DA PARCELA FIXA (R\$)	SALDO DEVEDOR (R\$)
1	R\$ 1.153,48	R\$ 9.846,52
2	R\$ 1.153,48	R\$ 8.693,03
3	R\$ 1.153,48	R\$ 7.539,34
4	R\$ 1.153,48	R\$ 6.382,04
5	R\$ 1.153,48	R\$ 5.224,73
6	R\$ 1.153,48	R\$ 4.067,41
7	R\$ 1.153,48	R\$ 2.910,08
8	R\$ 1.153,48	R\$ 1.752,74
9	R\$ 1.153,48	R\$ 593,89
10	R\$ 1.153,48	R\$ 0,00

## FINANCIAMENTO A LONGO PRAZO

SIMULAÇÃO DE EMPRÉSTIMO DE CAPITAL DE GIRO		TAXA DE JUROS: 1,5% a.m.
VALOR: R\$ 10.000,00		meses de carência
Nº PARCELA	VALOR DA PARCELA FIXA (R\$)	SALDO DEVEDOR (R\$)
1	Carência	R\$ 10.150,00
2	Carência	R\$ 10.302,25
3	Carência (paga os juros do trimestre)	R\$ 10.000,00
4	Carência	R\$ 10.150,00
5	Carência	R\$ 10.302,25
6	Carência (paga os juros do trimestre)	R\$ 10.000,00
7	R\$ 416,39	R\$ 9.733,61
8	R\$ 416,39	R\$ 9.463,22
9	R\$ 416,39	R\$ 9.188,78
10	R\$ 416,39	R\$ 8.910,22

11	R\$ 416,39	R\$ 8.627,48
12	R\$ 416,39	R\$ 8.340,50
13	R\$ 416,39	R\$ 8.049,21
14	R\$ 416,39	R\$ 7.753,56
15	R\$ 416,39	R\$ 7.453,47
16	R\$ 416,39	R\$ 7.148,88
17	R\$ 416,39	R\$ 6.839,72
18	R\$ 416,39	R\$ 6.525,93
19	R\$ 416,39	R\$ 6.207,42
20	R\$ 416,39	R\$ 5.884,14
21	R\$ 416,39	R\$ 5.556,01
22	R\$ 416,39	R\$ 5.222,96
23	R\$ 416,39	R\$ 4.884,91
24	R\$ 416,39	R\$ 4.541,80
25	R\$ 416,39	R\$ 4.193,53
26	R\$ 416,39	R\$ 3.840,04
27	R\$ 416,39	R\$ 3.481,25
28	R\$ 416,39	R\$ 3.117,08
29	R\$ 416,39	R\$ 2.747,44
30	R\$ 416,39	R\$ 2.372,26
31	R\$ 416,39	R\$ 1.991,45
32	R\$ 416,39	R\$ 1.604,93
33	R\$ 416,39	R\$ 1.212,62
34	R\$ 416,39	R\$ 814,41
35	R\$ 416,39	R\$ 410,24
36	R\$ 416,39	R\$ 0,00

Percebeu a diferença entre as duas tabelas? Não há como definir qual modalidade é melhor ou pior. A questão é saber qual é a mais apropriada para a sua situação. No financiamento a curto prazo, a quitação da dívida acontece em menor tempo (10 meses), pagando menos juros. No entanto, o valor da parcela é maior (R\$ 1.153,48). Já na opção de financiamento de longo prazo, apesar de as parcelas serem bem menores (R\$ 416,39) e você começar a pagar só a partir do sétimo mês, os juros são maiores e a dívida perdura por bem mais tempo.

- 1. Financiamento curto prazo: capital obtido R\$ 10.000,00 prazo: 10 meses, juros pagos R\$ 1.534,80**
- 2. Financiamento longo prazo: capital obtido R\$ 10.000,00 prazo: 36 meses, juros pagos R\$ 3.096,20**

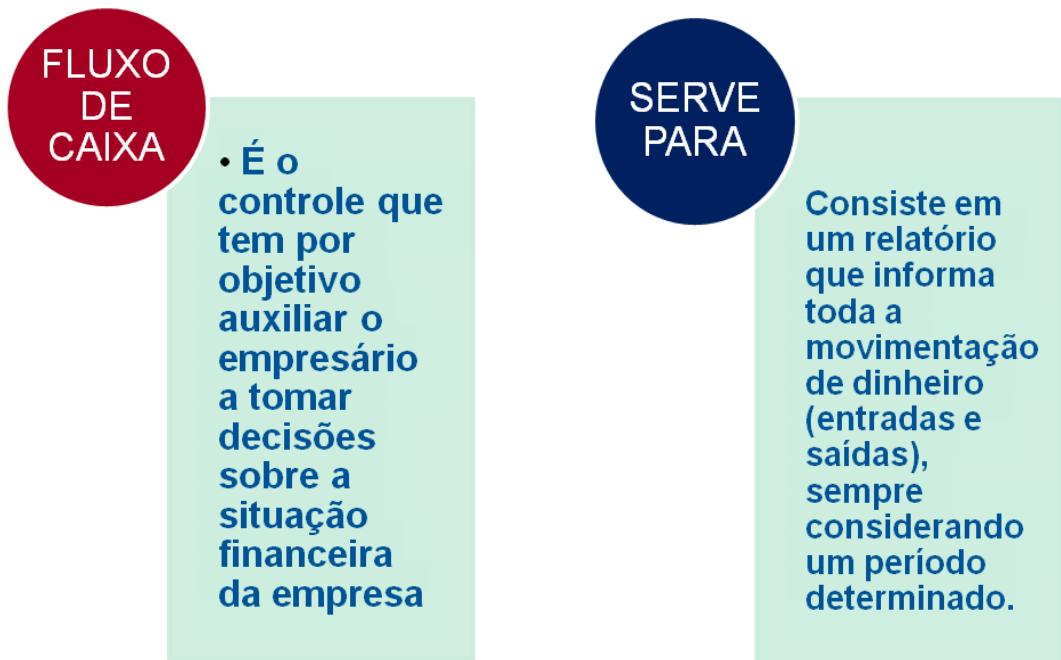
O sucesso do crédito é seu direcionamento e o casamento com as fontes geradoras do pagamento, que são:

- **Resultado do Fluxo de Caixa**
- **Geração de Lucro ao Longo do Tempo**
- **Aporte de Capital**

**BOX:** Os controles auxiliam na tomada de decisão quanto aos investimentos e fontes de recursos. No entanto, é imprescindível mantê-los atualizados.

### Como fazer um fluxo de caixa?

Uma vez que os gastos tenham sido estabelecidos, é preciso criar o fluxo de caixa previsto. A partir dele, serão identificadas as fontes de financiamento que proporcionem maior estabilidade financeira e estejam alinhadas com a operação do negócio.



## Modelo de fluxo de caixa projetado

Descrição	Mês dez/ x0	Mês jan/x1	Mês fev/ x1	TOTAL DO TRIMESTRE
<b>1. Saldo inicial</b>	<b>2.000</b>	<b>8.356</b>	<b>2.211</b>	
<b>ENTRADAS</b>				
Vendas a vista projetado	6.000	4.000	6.000	16.000
Vendas no cartão projetado				0
Aporte de capital do empreendedor		2000	2000	4.000
Liberação empréstimo Capital de Giro				0
Liberação empréstimo longo prazo para lavoura	10.000			10.000
<b>2. Total das entradas</b>	<b>16.000</b>	<b>6.000</b>	<b>8.000</b>	<b>30.000</b>
<b>SAÍDAS</b>				
Pagamento fornecedor de insumos	2.000	2.500	2.500	7.000
Pagamento taxa do MEI (5% do salário Minimo + R\$ 1,00)	44	44	44	133
Pagamento salário	900	900	900	2.700
Pagamento pró- labore	1.000	1.000	1.000	3.000
Pagamento de despesas fixas diversas	300	300	300	900
Aluguel	250	250	250	750
Pagamento contador	150	150	150	450
Pagamento da reforma	5000	5.000		10.000
Pagamento fornecedor equipamentos e máquinas		2.000	2.000	4.000
Pagamento empréstimo longo prazo			460	460
<b>3. Total das saídas</b>	<b>9.644</b>	<b>12.144</b>	<b>7.604</b>	<b>29.393</b>
<b>4. Saldo operacional (2 - 3)</b>	<b>6.356</b>	<b>-6.144</b>	<b>396</b>	<b>607</b>
<b>5. Saldo final (1 + 4)</b>	<b>8.356</b>	<b>2.211</b>	<b>2.607</b>	<b>2.607</b>

Podemos observar que, no fluxo de caixa exemplificado acima, foram consideradas, no primeiro mês de funcionamento, as entradas provenientes do capital de terceiros, que custearam os gastos de reforma. No mês seguinte, foram projetados gastos com a compra de máquinas, equipamentos e utensílios e com vendas dentro das condições de mercado e condição do microempreendedor. Isso equacionou os gastos de acordo com o cronograma de desembolso abordado no item 4.

Nos 3 primeiros meses, a projeção de caixa foi positiva, devido ao aporte de capital próprio dos sócios e do empréstimo (capital de terceiros). As vendas ainda estão se consolidando. O empréstimo para reforma e compra de máquinas e equipamentos só terá início após 6 (seis) meses da contratação, período de carência concedida pela instituição de crédito. Mas, a cada 3 (três) meses, deverão ser pagos os juros do financiamento.

## Demonstração de resultado

É um demonstrativo que permite medir a eficiência operacional. Vamos explicar: enquanto o fluxo de caixa apresenta o resultado do dia a dia, a **demonstração de resultado** indica se o negócio é lucrativo ou não. Ou seja, é onde se registram as vendas e os gastos operacionais necessários (fixos e variáveis).

As **vendas brutas** correspondem ao volume de receita realizado em um determinado período, independentemente da forma de negociação, se à vista ou a prazo.

Já os **gastos variáveis** têm relação direta com as vendas. São os custos dos produtos que foram vendidos no período; são as comissões pagas.

Finalmente, os **gastos fixos** não têm relação direta com as vendas. São aqueles necessários para o funcionamento da empresa. Independente da geração de vendas e serviços, eles vão ocorrer: água, energia, telefone, aluguel, salário, pró-labore, entre outros.

### DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO TRIMESTRE

DESCRIMINAÇÃO	VALORES	%
<b>Vendas brutas no trimestre</b>	R\$ 16.000,00	100%
<b>Custos dos produtos/mercadorias/serviços vendidos</b>	(R\$ 3.000,00)	18,75%
<b>Comissões sobre vendas</b>	(R\$ 1.000,00)	6,25%
<b>Margem de contribuição</b>	R\$ 12.000,00	
<b>Despesas fixas</b>	(R\$ 2.644,00)	16,53%
<b>Juros sobre empréstimo</b>	(R\$ 83,00)	0,52%
<b>Lucro</b>	R\$ 9.273,00	57,96%

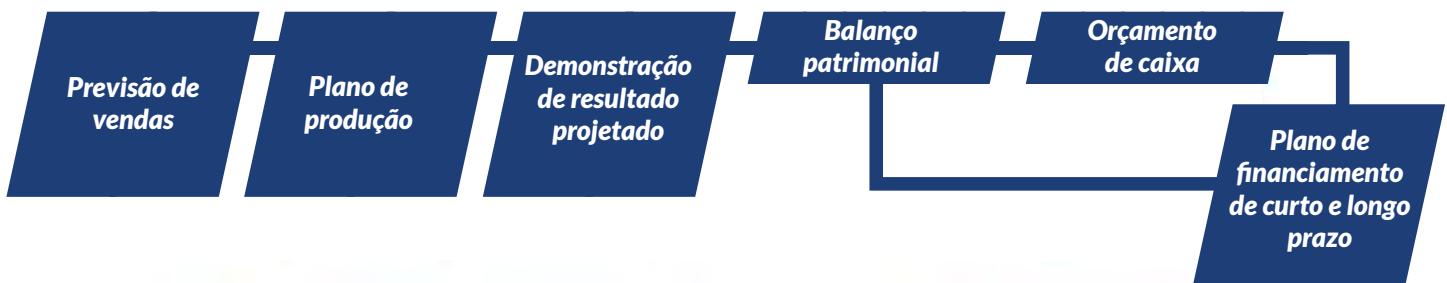
Se observarmos os resultados apresentados na planilha de fluxo de caixa e na demonstração de resultado no **mês jan.x1**, podemos constatar que são bem diferentes. Isso ocorre porque **no Fluxo de Caixa** são consideradas as entradas de **recursos originados** das mais diversas fontes, independentemente de serem **derivados** das operações normais da empresa ou não.

Por outro lado, a **demonstração de resultado** mede o esforço operacional das vendas do negócio, apresentando, no final, se ele teve lucro ou prejuízo no período em análise. No exemplo, o lucro do trimestre foi de **R\$ 9.273,00**, enquanto o resultado, no fluxo de caixa, foi de R\$ 2.607,00.

Ao analisar os exemplos dos controles apresentados, foram observados os seguintes aspectos:

- 1. O fluxo de caixa projetado apresenta saldo positivo, que suporta o pagamento da parcela do financiamento.**
- 2. O lucro projetado representa a remuneração do capital que foi investido e serve para medir a capacidade de reinvestimento. Quanto mais esse resultado for reaplicado no negócio, mais condições ele terá de crescer e enfrentar as adversidades do mercado.**

## Processo de planejamento



Observe o gráfico acima e veja que os reflexos financeiros de ações planejadas e coordenadas podem ser vistos antecipadamente, por meio dos orçamentos projetados. Saiba que planejamento associado a uma boa gestão dos recursos é essencial para promover o desenvolvimento empresarial.

## 6 - Vamos entender um pouco sobre crédito, concessão e a influência no negócio

### O que é crédito?

É todo ato de vontade ou disposição de alguém para destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que essa parcela volte à sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado. (Schrickel, 1994). Pensando nesse conceito, avaliamos o seguinte: ao investir em um negócio como

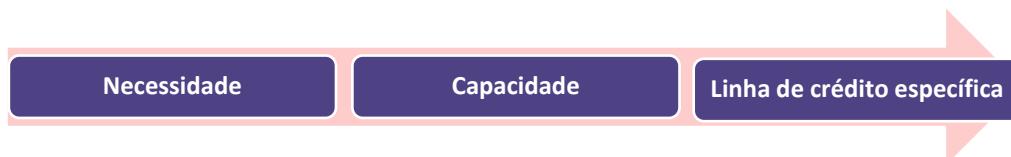
sócio, uma pessoa cederá parte do seu patrimônio (dinheiro) a um terceiro – ente empresarial –, visando a um retorno que garanta a sua estabilidade financeira.

A opção de investimento em um determinado negócio gera dúvidas e requer respostas para os seguintes questionamentos: “É seguro?” e “É rentável a ponto de gerar lucro por meio de suas receitas?”

Qualquer pessoa que pensa em destinar seu suado dinheiro a um investimento se ampara no equilíbrio de três objetivos básicos: liquidez, segurança e geração de receita. E quando o dinheiro não é suficiente para materializar os investimentos necessários? **A opção é buscar o capital de terceiros**, que pode ser um parceiro comercial, um banco, ou a própria família.

O crédito é fundamental para a economia, pois aumenta o nível de atividade empresarial, estimula a demanda, cumpre um papel social e facilita a execução de projetos. Por outro lado, se não for utilizado da forma correta pode tornar empresas e pessoas físicas altamente endividadas, contribuindo para a inflação.

Então, ao buscar o crédito, preste muita atenção quanto à sua destinação. Os bancos normalmente se amparam nos seguintes pilares para concedê-lo:



Planeje, elabore controles e pesquise para não correr o risco de usar os recursos de capital de giro – com juros maiores e prazos menores – para financiar investimento cujo retorno se dará no longo prazo, e acabar não conseguindo quitar a dívida (e gerar para os proprietários verdadeiras dores de cabeça e noites de sono perdidas).

## Estruturação do empréstimo – modalidades e linhas de crédito

→ **Capital de giro:** destinado a suprir necessidades de curtíssimo prazo, como compra de mercadoria para estoque, matéria prima e insumos e despesas fixas.

As principais instituições financeiras possuem larga oferta para esse tipo de crédito. O importante é pesquisar as melhores taxas de juros e condições de pagamento. É importante destacar que nem sempre a facilidade de crédito representa um bom negócio.

→ **Investimento em ativos fixos:** destinado à compra de máquinas e equipamentos, bem como a construções, a reformas, a instalações, a pesquisas e ao desenvolvimento de produtos.

Os créditos destinados a essa finalidade acompanham o tempo de retorno do investimento, com prazos maiores, taxa de juros menores e carência para iniciar o primeiro pagamento da parcela principal.

MODALIDADES	LINHAS	PARA QUE SERVE	FONTE DE PAGAMENTO	RISCOS
<b>LINHAS DE CRÉDITO PARA CAPITAL DE GIRO</b> <b>(destinado para suprir necessidade temporária de caixa da empresa para pagamento de funcionários, estoques, tributos e outros compromissos de curto prazo)</b>		Cheque especial	Atender a uma necessidade emergencial	Pagamento é feito com o caixa gerado na venda de bens e serviços
		Capital de giro	Dar suporte à necessidade de recursos em giro	Parcelas mensais, com o caixa gerado em decorrência das vendas e dos lucros
		Cartão de crédito	Realizar compras e pagar por bens e serviços com base em crédito concedido pela instituição emissora do cartão	Quando um titular de cartão de crédito faz uma compra, a instituição financeira paga o valor ao estabelecimento comercial em nome do titular do cartão
		Antecipação de recebíveis	Processo financeiro no qual uma empresa vende seus direitos de receber pagamentos futuros de clientes (recebíveis) a uma instituição financeira ou empresa de fomento comercial em troca de dinheiro imediato	Geralmente é o próprio valor dos recebíveis futuros
				Custo financeiro elevado, risco de inadimplência

<b>LINHAS DE CRÉDITO PARA FINANCIAMENTO EM INVESTIMENTO FIXO</b> <i>(operação de crédito de longo prazo para financiar implantação, ampliação, expansão, reposicionamento e modernização)</i>	Empréstimo com garantia	É um tipo de empréstimo em que o mutuário oferece um ativo como garantia ao credor para garantir o pagamento. Esse ativo pode ser uma propriedade, um veículo, investimentos ou outras formas de garantia aceitas pelo credor. Esses empréstimos são frequentemente utilizados para obter taxas de juros mais baixas	<b>Pagar as parcelas mensais ou conforme o acordo estabelecido com o credor</b>	Risco de inadimplência, desvalorização do ativo, perda do ativo
	Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO).	objetivo de apoiar, financiar e incentivar as atividades produtivas de empreendedores.	Parcelas mensais, com o caixa gerado das vendas e dos lucros.	Endividamento e inadimplência por não pagamento das parcelas do crédito.
	Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe).	É um programa de governo federal destinado ao desenvolvimento das microempresas e empresas de pequeno porte, de forma permanente. Disponibiliza crédito para o microempreendedor com condições especiais.	Lucro gerado das próprias vendas ou empréstimo de terceiros.	O não pagamento do Pronampe pode levar à inadimplência da empresa, o que pode sujar o nome dos sócios e dificultar o acesso a outras linhas de crédito no futuro.

No caso de negócios novos, é normal haver desconfianças por parte do investidor, que irá buscar as mais diversas garantias para assegurar o retorno do capital investido na sua ideia. Para isso, eles consideram os seguintes aspectos na hora de analisar a sua solicitação de crédito.

Aspectos para analisar a solicitação de crédito	
Aspectos	O que é analisado
Liquidez	O negócio vai gerar caixa suficiente para honrar o crédito na data estipulada do pagamento?
Segurança	Qual o risco do negócio?
Rentabilidade	O que se espera obter com o investimento?
Score	Se o score do solicitante é positivo ou negativo em instituições como Serasa e SPC.

## 7 - Instituições financeiras que apoiam os pequenos empreendimentos

Vamos falar de **Sistema Financeiro Nacional**? Ele é formado por instituições sólidas e capitalizadas, que contribuem para o fortalecimento da economia por meio da intermediação dos recursos financeiros. Essas instituições captam recursos das pessoas e empresas que têm disponibilidade para emprestar para quem necessita financiar seus projetos empresariais. Assim elas contribuem, com o chamado **crédito produtivo**, para o desenvolvimento do país. Além disso, liberam crédito para o consumo, aumentando o poder de compra dos consumidores.

O apoio financeiro é fundamental para que empreendedores de micro e pequenas empresas consigam inovar. Para acessar e selecionar a mais adequada entre as opções de crédito ou financiamento disponíveis para a inovação, é necessário analisar cuidadosamente onde e como o dinheiro será aplicado, levando em consideração os requisitos e critérios de cada instituição financeira. Na tabela a seguir, você vai conferir algumas das principais opções.

## Destacamos algumas instituições que são fontes de crédito para os mais variados públicos

Instituição	O que faz
Bancos públicos e privados	Operam com as mais variadas linhas de crédito para capital de giro e investimento e oferecem grande número de produtos e serviços bancários úteis para a gestão das empresas, como cobrança, recebimento de contas, transferências de recursos, poupança e captação de depósito à vista e a prazo.
Bancos de desenvolvimento estadual e regional	São instituições financeiras que oferecem financiamentos para projetos empresariais e contribuem para o fomento ao desenvolvimento econômico regional.
Instituições de microcrédito	Organizações que atendem à demanda de crédito de baixo valor para pequenos negócios.
<i>Fintechs</i>	São empresas que utilizam a tecnologia para oferecer serviços financeiros de forma inovadora, ágil e eficiente. O termo " <i>fintech</i> " é uma junção das palavras " <i>finance</i> " (finanças) e " <i>technology</i> " (tecnologia). Essas empresas geralmente buscam transformar e otimizar processos financeiros tradicionais, como pagamentos, empréstimos, gestão de investimentos, câmbio, seguros, entre outros, por meio do uso de tecnologias digitais, como aplicativos móveis, plataformas on-line e inteligência artificial.

Consulte as modalidades de financiamento, taxas, carências e regras gerais das linhas de crédito. Acesse: Credito Consciente - Sebrae

## FAMPE - Fundo de Aval a Micro e Pequena Empresa

Em parceria com bancos conveniados, o Fundo tem por objetivo complementar as garantias exigidas pelas instituições financeiras para a realização de financiamento. O FAMPE atende pequenos negócios formalizados, incluindo MEI, ME e EPP, além de agroindústrias com faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões. Portanto, ele pode garantir, de forma complementar, até 80% de uma operação de crédito contratada em uma das instituições financeiras conveniadas, dependendo do porte empresarial do solicitante e da modalidade de financiamento.



[Clique aqui](#) e acesse para saber mais sobre o FAMPE.

## 8 - Serviços financeiros oferecidos pelos bancos

Os serviços financeiros oferecidos pelas instituições de crédito vão além da oferta de empréstimos e financiamentos. Os bancos oferecem uma gama de alternativas para a melhoria da gestão das empresas. Você pode conferir algumas na tabela a seguir:

Serviço	O que é	Benefícios	Cuidados ao adquirir
Conta corrente	Instrumento que permite a movimentação dos recursos por meio de depósitos e saques.	<ul style="list-style-type: none"><li>- Gerenciamento de fluxo de caixa;</li><li>- Recebimento de pagamentos (boleto, transferências etc.);</li><li>- Pagamento de contas (fornecedores, funcionários etc.);</li><li>- Acesso a serviços on-line e <i>mobile banking</i>;</li><li>- Integração com softwares de contabilidade.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Escolha de um plano de conta adequado às suas necessidades (tarifas, limites de transação etc.);</li><li>- Atenção às taxas de serviço;</li><li>- Verifique se a conta oferece os serviços de que você precisa.</li></ul>
Soluções de pagamento	Possibilidade de pagamentos em diversos canais.	<ul style="list-style-type: none"><li>- Aceitação de cartões de débito e crédito;</li><li>- Venda on-line segura;</li><li>- Recebimento de pagamentos por celular;</li><li>- Conciliação automática de vendas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Escolha a solução de pagamento mais adequada ao seu negócio (máquina de cartão, <i>gateway</i> de pagamento etc.);</li><li>- Compare as taxas de transação cobradas pelas diferentes empresas;</li><li>- Verifique se a solução oferece os recursos de que você precisa (integração com sistema de vendas etc.).</li></ul>

Seguros empresariais	Soluções de cobertura para o que a sua empresa precisar.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proteção contra imprevistos (incêndios, roubos etc.);</li> <li>- Cobertura de riscos durante viagens de negócios;</li> <li>- Seguro de vida para sócios e colaboradores;</li> <li>- Planos de saúde para funcionários.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analise as suas necessidades de seguro e escolha as coberturas mais adequadas;</li> <li>- Compare as ofertas de diferentes seguradoras;</li> <li>- Leia atentamente as apólices de seguro antes de contratá-las.</li> </ul>
Pagamento eletrônico de salário	Pagamento de salários a funcionário via transferência de arquivo ou gerenciador financeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Segurança</li> <li>- Inclusão bancária dos funcionários</li> <li>- Economia de tempo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento das despesas</li> <li>- Obrigatoriedade de abertura de conta corrente para funcionário</li> </ul>
Consultoria financeira	Vários bancos disponibilizam profissionais e setores para prestarem consultoria financeira para as empresas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Orientação para a gestão financeira do seu negócio;</li> <li>- Elaboração de planejamento financeiro;</li> <li>- Análise de investimentos;</li> <li>- Assessoria para tomada de decisões financeiras.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Escolha um consultor financeiro experiente e com boa reputação;</li> <li>- Certifique-se de que o consultor seja qualificado para atender às suas necessidades;</li> <li>- Defina claramente os objetivos da consultoria.</li> </ul>
Cobrança bancária	Cobrança por meio de boletos, de acordo com negociação realizada.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Redução da inadimplência</li> <li>- Recebimento em dia</li> <li>- Organização das vendas a prazo</li> <li>- Facilidade de pagamento pelo cliente</li> <li>- Redução de gastos</li> <li>- Melhoria do atendimento</li> <li>- Facilidade para protestar títulos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento das despesas</li> <li>- Distanciamento dos clientes</li> </ul>
Recebimentos de vendas com cartões de crédito e de débito	O valor das vendas realizadas por meio de cartão de crédito é creditado diretamente na conta corrente da empresa, descontada a taxa de administração.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento das vendas</li> <li>- Fidelização</li> <li>- Redução da inadimplência</li> <li>- Antecipação de recebíveis</li> <li>- Acesso a capital de giro</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento das despesas</li> <li>- Necessidade de pesquisa</li> </ul>
Cartão empresarial	Cartão com função de débito e crédito para a empresa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Compra a prazo</li> <li>- Controle das despesas externas</li> <li>- Melhor gestão financeira</li> <li>- Planejamento financeiro</li> <li>- Acesso ao crédito</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilização inadequada</li> <li>- Pontualidade de pagamento</li> <li>- Adequação do limite de crédito</li> </ul>
Débito automático	Autorização aos bancos para efetuar débitos na	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comodidade</li> <li>- Ganhos financeiros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Necessidade de mais controle da conta corrente</li> </ul>

	conta corrente referente a diversas despesas nos respectivos vencimentos	- Redução de risco de atraso de pagamento - Organização	
PIX	Sistema de pagamentos instantâneos que permite realizar e receber transferências de dinheiro entre contas bancárias, de forma gratuita e 24 horas por dia, 7 dias por semana.	- Rapidez nas transações; - Gratuidade para receber e enviar pagamentos; - Praticidade;	- Segurança na hora de checar a chave PIX; - Verificação dos limites diários e mensais; - Fraudes.

A utilização dos serviços oferecidos pelos bancos requer um controle cuidadoso dos recursos que circulam na conta corrente da empresa. É fundamental a realização constante dos acompanhamentos, por meio da conciliação bancária, para evitar possíveis descontroles.

## 9 - *Dicas finais*

Antes de tudo, é preciso se certificar de que os financiamentos são mesmo necessários. Dinheiro emprestado deve ser bem aplicado para não transformar o sonho em pesadelo. Portanto, é necessário equacionar as possibilidades de recebimento das vendas e serviços com os pagamentos.

Por isso, antes de fechar um contrato de operação de crédito, não deixe de analisar se o resultado que a empresa vai gerar é suficiente para honrar o pagamento. Se sua meta for captar recurso para investir, lembre-se: o empréstimo só é viável se os custos das operações forem menores que a margem de lucro resultante do investimento.

### ANALISE TODOS OS CUSTOS DA OPERAÇÃO

Ao calcular os custos da operação, leve em conta os possíveis encargos adicionais, como seguros e tarifas de abertura de crédito e registros de títulos que porventura venham garantir a operação. Tais custos podem alterar consideravelmente o valor da(s) parcela(s).

## PESQUISE AS TAXAS

Ao pesquisar e comparar as taxas das instituições, é importante considerar, também, as diversas modalidades de crédito e buscar aquela que esteja de acordo com a sua necessidade de capital. Considere, ainda, que as tarifas podem oscilar conforme o prazo e garantias oferecidas.

## PREPARE A DOCUMENTAÇÃO CORRETA

O tomador frequentemente não avalia o número de informações que devem ser fornecidas antes que se possa efetuar um empréstimo. Na hora de procurar o gerente, tenha em mãos a documentação da empresa, como o contrato social, os balanços, as declarações de Imposto de Renda e as certidões negativas da Receita Federal, estadual ou municipal e do FGTS. O empresário muitas vezes se surpreende ao descobrir que apenas uma boa ideia não é suficiente para obter crédito. É necessário apresentar um plano de negócio, traduzindo a ideia em algo possível de ser realizado.

A documentação completa também pode dar agilidade à operação. Quanto mais informações você encaminhar ao banco, mais rápida será a análise do crédito.

## JUSTIFIQUE O MOTIVO DO EMPRÉSTIMO

Deixe bem claro como utilizará o dinheiro. Caso busque recursos para investir na empresa, dê detalhes sobre o prazo de retorno e a margem de lucro prevista após o investimento. A maioria dos bancos pede que você preencha um formulário com tais informações.

## SEPARA AS CONTAS DO NEGÓCIO DAS DEPESAS PESSOAIS

Fuja da tentação de recorrer ao crédito pessoal para financiar o negócio. A manobra, apesar de prática, custa caro. Ela atrapalha o banco na hora de analisar as finanças da empresa, reduzindo as suas chances de conseguir um bom limite de crédito ou juros adequados. Realize controles como fluxo de caixa.

## PREVINA-SE PARA EMERGÊNCIAS

É sempre bom ter um banco parceiro e ter um limite pré-aprovado para eventualidades, com juros menos salgados. A melhor negociação sempre acontece quando não se está muito necessitado.

## 10 - *Bibliografia*

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 7 ed. São Paulo, Harbra, 1997.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira: uma abordagem prática**. São Paulo, Atlas, 2006.

ROSS, Stephen A. WESTERFIELD, Randolph W., JAFFE, F.Jaffe. **Administração financeira: corporate finance**. São Paulo, Atlas, 1995.

SEBRAE <http://www.biblioteca.sebrae.com.br>. Acessado em (jun./2013).  
<http://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/Cartilha-Manual-ou-Livro/Como-Elaborar-um-Plano-de-Negocio>

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos**. São Paulo: Atlas, 1994.



[f](https://www.facebook.com/sebraerj) [i](https://www.instagram.com/sebraerj/) [y](https://www.youtube.com/sebraerj) [in](https://www.linkedin.com/company/sebraerj/) [X](https://www.twitter.com/sebraerj) [t](https://www.tiktok.com/@sebraerj) [s](https://www.snapchat.com/sebraerj) /sebraerj

[sebraerj.com.br](http://sebraerj.com.br)

[\(21\) 96576-7825](tel:(21)96576-7825)

[0800 570 0800](tel:08005700800)

