



MICRO E PEQUENA EMPRESA

EDUCAÇÃO FINANCEIRA



©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 Cezar 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 7ª 5471

S237 Santos, Rosana.
Educação financeira para micro e pequenas empresas: estratégia de crescimento e melhoria dos resultados / Rosana Santos. – Rio de Janeiro: Sebrae/RJ, 2024.
38 p.

ISBN 978-65-5818-535-2

1. Educação financeira. 2. Micro e pequenas empresas. 3. Finanças
I. Sebrae/RJ. II. Título

CDD 658.15
CDU 64.031.3

Sumário

Introdução.....	4
1 - O negócio x orçamento familiar.....	6
2 - Planejamento financeiro para as micro e pequenas empresas	14
3 - Acompanhamento financeiro	21
5 - Crédito, concessão e a influência no negócio	26
6 - Instituições financeiras que apoiam os pequenos empreendimentos	31
7 - Serviços financeiros oferecidos pelos bancos.....	32
8 - Dicas finais.....	36
9 - Bibliografia	38

Introdução

As micro e pequenas empresas atuam em vários setores da economia e são responsáveis por gerar emprego, promover ideias e implementar projetos. O sucesso delas acontece, principalmente, quando concentram seus esforços em mercados pequenos, isolados, despercebidos ou imperfeitos. E muitos desses mercados encontram-se, por exemplo, com problemas de ordem financeira, mercadológica, administrativa ou comportamental.

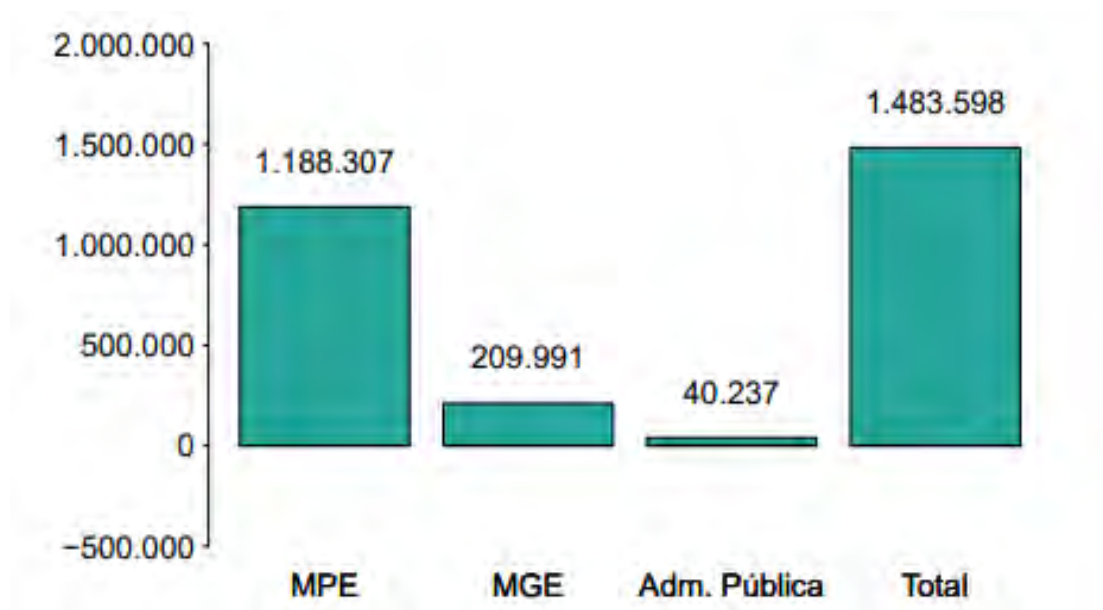
Nos dias de hoje, tamanha é a importância dessas empresas para a economia, e existe uma grande preocupação com a sua gestão. O ponto positivo é que, geralmente, esses empreendedores têm a notória capacidade de enxergar as oportunidades que surgem e assumem os riscos com coragem e persistência, direcionando suas poupanças para os investimentos – porém, muitas vezes, sem o devido planejamento.

E esse tal planejamento é de grande importância para traçar estimativas de necessidades financeiras, orientar a melhor forma de manter a disponibilidade exigida e, quando necessário, obter financiamento para suprir carências operacionais. Dessa forma, é possível minimizar custos de oportunidade (com investimentos de curto prazo) e evitar gastos pesados (programando linhas de crédito).

Portanto, esta cartilha foi especialmente desenvolvida para você, que está à frente de uma Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP). Embarque com a gente nesta jornada de descobertas!

Boa leitura.

Gráfico 1 - Micro e pequenas empresas criam 80% dos novos empregos no Brasil em 2023

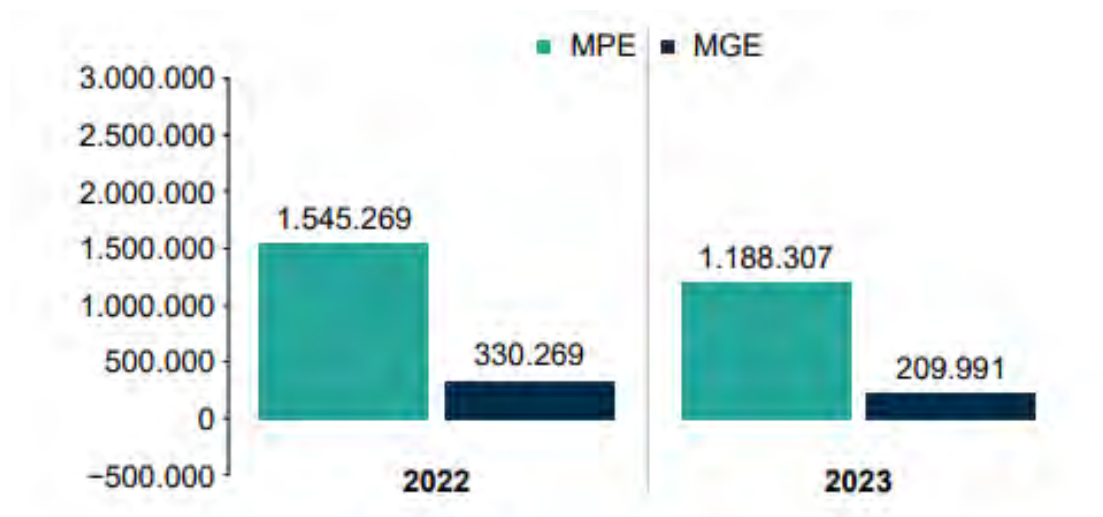


Legenda: MPE (Micro e Pequena Empresa), MGE (Média e Grande Empresa).



Fonte: [Pesquisa divulgado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas \(Sebrae\)](#), utilizando dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged)

Gráfico 2 - Comparativo de empregos gerados pelas MPE e MGE nos períodos entre janeiro a dezembro de 2022 e de 2023 no país



Enquadramento legal das ME e EPP

O início da vida de um empreendedor pode ser bastante desafiador. Não só pela busca de recursos, mas, também, pela necessidade de compreensão de todo o processo em que o

empresário precisa se enquadrar. Afinal, há alguns critérios legais para diferenciar uma microempresa (ME) de uma empresa de pequeno porte (EPP). Vamos ver quais são eles? Confira abaixo.

Quadro 1

Enquadramentos ME e EPP - Estatuto das Micro e Pequenas Empresa (Lei Complementar nº 123/2006)

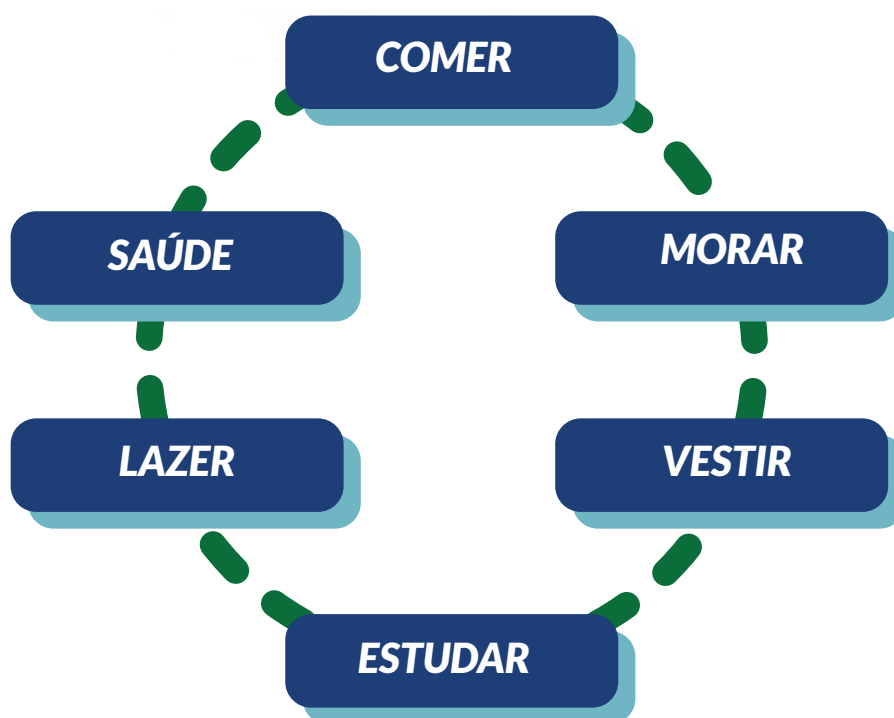
ME	EPP
Receita bruta anual: R\$ 360 mil	Receita bruta anual: superior a R\$ 360 mil e igual ou inferior a R\$ 4.800,00.
Número de empregados: <ul style="list-style-type: none">• Comércio/serviços: até 9 empregados• Indústria: até 19 empregados	Número de empregados: <ul style="list-style-type: none">• Comércio/serviços: de 10 a 49 empregados• Indústria: de 20 a 99 empregados
Benefícios do Simples Nacional para ME e EPP: redução da carga tributária, simplificação da apuração e do pagamento dos impostos, diminuição dos custos contábeis e da burocracia, maior acesso ao crédito e mais competitividade no mercado.	

1 - O negócio x Orçamento familiar

O empreendimento e a família apresentam diferentes necessidades de consumo



Necessidades familiares



Empreendedores também são seres humanos e é claro que seus gastos pessoais são importantes. No entanto, mais importante ainda é saber separar as finanças do seu negócio da sua vida pessoal. Para isso, é preciso entender quais são as suas necessidades reais, o que é supérfluo e quanto o negócio contribui na composição da renda familiar. Percebendo isso, fica mais fácil fazer retiradas financeiras e organizar as duas vidas: empresarial e pessoal.

O seguinte cenário é bem comum. Vamos supor que Daiane é dona de um famoso quiosque de sanduíches no centro do Rio de Janeiro, vendendo lanches deliciosos feitos com pão francês fresco e recheios variados. No entanto, ela constantemente retira dinheiro da empresa para os seus gastos pessoais e não registra o que retira. Essa prática pode gerar uma sensação de que o negócio não está dando bons resultados.

Esse cenário é comum para você? Se sim, você precisa urgentemente realizar o orçamento da sua vida pessoal e conhecer as suas necessidades. Para isso, um bom início é determinar um **pró-labore**.

O que é pró-labore?

Pró-labore, que vem do latim e significa "pelo trabalho", é a remuneração que os sócios ou o dono de uma empresa obrigatoriamente recebem pelo trabalho que executam lá. É como um "salário", mas que carrega algumas diferenças importantes do salário de um funcionário comum. Por exemplo, o pró-labore não inclui benefícios como 13º, as férias e o FGTS.

O valor do pró-labore é definido pelos sócios da empresa e não segue as regras de salário-mínimo que se aplicam aos funcionários.

Necessidades de recursos de um 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 consolidar as informações em planilhas específicas de **Fluxo de Caixa** e **Demonstração de Resultado**, é possível prever o **lucro líquido a ser obtido**, a partir das vendas e despesas de determinado período.

Vamos considerar o exemplo da Daiane e seu quiosque de sanduíche. Se ela colocar todas as despesas fixas e variáveis em uma planilha, ela saberá de quanto o negócio dela necessita para sobreviver e quanto ela precisa vender a mais para investir.

Com as projeções, o empreendedor obtém informações sobre necessidades ou excessos de caixa. Assim, ele tem a oportunidade de planejar formas de financiamento ou investimentos adequados às atividades da empresa.

As necessidades para a empresa dependem do tipo de negócio, do seu tamanho, do seu formato e dos seus planos.

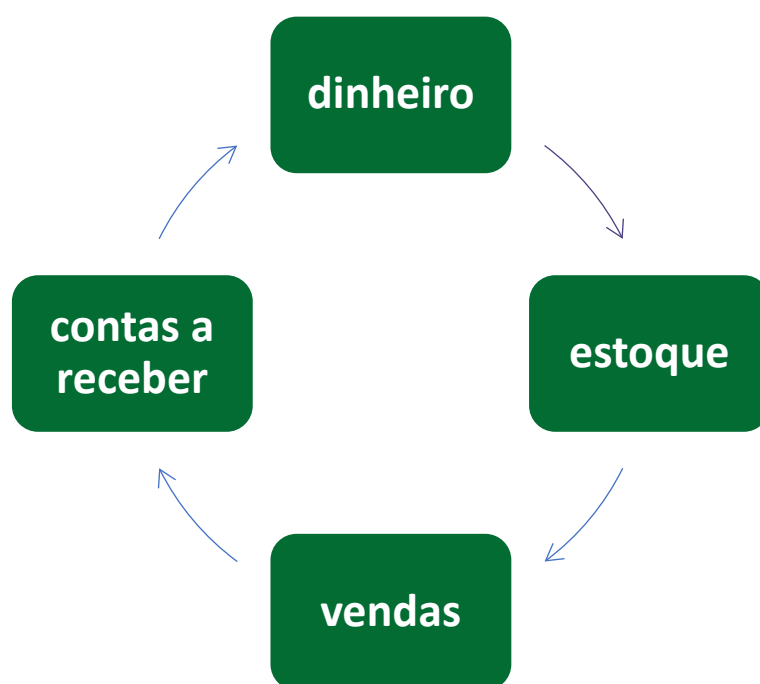


Para seguir mais adiante no conteúdo, é preciso entender que **um negócio** nada mais é do que uma atividade econômica que visa obter lucro por meio da produção ou comercialização de bens ou serviços. Essa atividade precisa ser realizada por uma ou mais pessoas. Afinal, ninguém é corajoso o suficiente para deixar as questões financeiras nas mãos de máquinas, não é mesmo?

E, falando em administração financeira, geralmente, nas micro e pequenas empresas, o responsável é o próprio empresário, que se desdobra para controlar as vendas, as compras e produção. Por vezes, ele deixa de elaborar controles sistematizados que podem gerar resultados mais efetivos, como orçamentos, fluxo de caixa, controle de contas a receber, contas a pagar, estoque e demonstração de resultados.

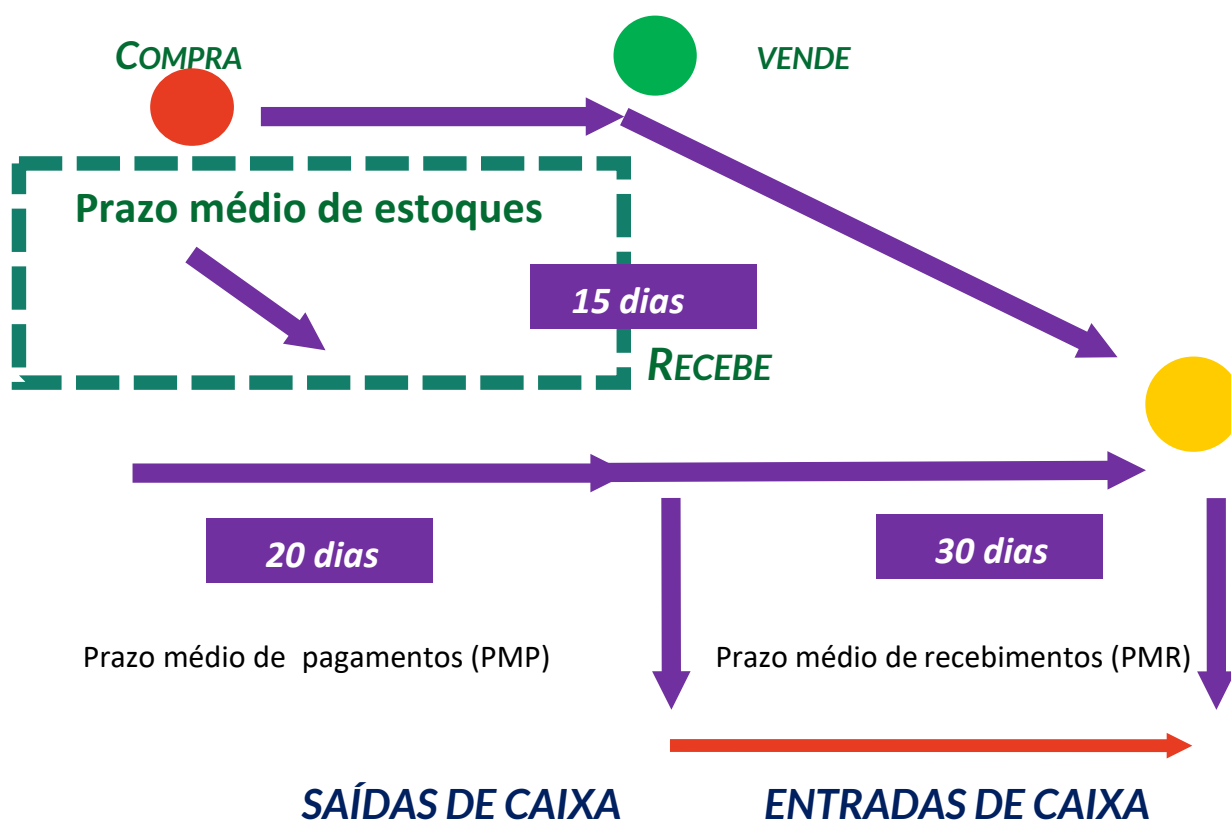
Organizando e controlando os recursos (capital) que estão no giro do negócio, é possível realizar um planejamento mais eficaz. Mas afinal, o que é **capital de giro**? Outro termo importante que precisamos compreender para seguir com a leitura deste conteúdo. Capital de giro é o somatório dos recursos investidos na sustentação das atividades operacionais da empresa, que se transformam a todo o momento.

Por exemplo, o dinheiro e as contas a pagar (fornecedores), que dão origem ao estoque; o estoque que, ao ser vendido, transforma-se em dinheiro ou em contas a receber; as contas a receber, que originam o caixa; e o caixa que, por sua vez, se transforma em fonte de recursos para pagamentos diversos. É um ciclo que se repete durante toda a vida empresarial.



Para ter sucesso, é fundamental manter um equilíbrio entre as entradas e saídas do seu negócio. Isso significa realizar boas negociações, tanto na compra quanto na venda de produtos ou serviços, e ter um bom conhecimento do seu ciclo financeiro.

Gráfico que representa a dinâmica do ciclo f



$$\text{Ciclo Financeiro} = \text{PMRE} + \text{PMR} - \text{PMP}$$

$$\text{Ciclo Financeiro} = 15 \text{ dias} + 30 \text{ dias} - 20 \text{ dias} = 25 \text{ dias}$$

PMRE: Prazo Médio de Renovação de Estoques

PMR: Prazo Médio de Recebimento

PMP: Prazo Médio de Pagamento

PMRE, PMR e PMP são indicadores financeiros cruciais para a gestão do **ciclo financeiro** da empresa, fornecendo informações valiosas sobre a eficiência com que a empresa administra seus recursos e gera caixa. Compreender a importância e inter-relação desses indicadores é essencial para tomar decisões estratégicas que otimizem o fluxo de caixa e a lucratividade do negócio.

No exemplo, a necessidade de recurso em giro é de 25 dias, período em que você deve organizar as suas finanças para que o capital próprio seja suficiente para bancar essa necessidade. Se perceber que não tem como contar com os recursos da empresa, é hora de negociar com o seu fornecedor um prazo maior para pagamento das suas compras, o qual permita o casamento entre estes prazos, ou seja, possibilitar o autofinanciamento. Isso tudo sem gerar a necessidade de buscar recurso no mercado financeiro, ato que, se não for bem planejado, contribui significativamente para o endividamento e, conseqüentemente, para a redução da margem de lucro. O capital de giro é composto das seguintes contas:

Disponibilidade: recurso necessário para pagar impostos, salários e matéria-prima, comprar ativos imobilizados, custear despesas fixas diversas etc. O objetivo do empreendedor é manter um caixa suficiente para arcar com seus compromissos, de forma a manter sua posição creditícia e a possibilidade de atendimento de necessidades inesperadas de caixa.

Confira alguns exemplos de planilhas, sugeridas pelo Sebrae, para encarar a sua gestão orçamentária sem medo.

Crédito a receber: é gerado pela concessão de crédito a terceiros, em função das vendas a prazo por meio de duplicata, cartão de crédito, entre outras formas de crediário. A administração eficiente depende da política de crédito adotada pela empresa, que determina a seleção de crédito, os padrões, as condições e as políticas de cobrança. A concessão de crédito aumenta o volume de vendas, mas pode afetar diretamente o caixa da empresa, devido à prorrogação dos recebimentos e da inadimplência, aumentando a necessidade de recursos de capital de giro.



[Clique aqui](#) e saiba mais sobre a importância do controle de contas a receber para a sua empresa.

Valores a pagar: as empresas podem obter recursos por meio do crédito concedido por fornecedores, como nas compras a prazo com duplicatas ou cartões de crédito. Essa estratégia, embora gere capital de giro, exige cautela, pois atrasos nos pagamentos podem levar a juros e multas e afetar o caixa da empresa.



[Clique aqui](#) e entenda melhor como organizar o controle de contas a pagar da sua empresa.

Estoques: são peças fundamentais na engrenagem da produção e das vendas, representam um investimento de peso para as empresas. Funcionam como um reservatório de bens que alimentam o processo produtivo e garantem a disponibilidade de produtos para venda. Por isso, gerenciar o estoque com maestria é crucial para o sucesso do negócio. Encontrar o equilíbrio entre os níveis mínimos e máximos ideais é um desafio constante, exigindo segurança e perspicácia.

O objetivo principal é manter os bens certos, nas quantidades adequadas, no momento preciso e no local correto. Essa simbiose perfeita garante a fluidez do processo produtivo, a satisfação dos clientes e a saúde financeira da empresa. Lembre-se de que, desde o momento em que a empresa efetua uma compra até o momento em que os produtos são transformados (ou não) e, finalmente, vendidos, as mercadorias estão nos estoques.

Quanto mais tempo os produtos ficam armazenados no estoque, mais dinheiro a empresa precisa ter disponível para pagar por eles. Isso porque o estoque representa um investimento em produtos que ainda não foram vendidos. Para manter esse investimento, a empresa precisa ter capital de giro, que é o dinheiro usado para financiar as suas operações no dia a dia. Quer um exemplo prático?

Imagine que uma empresa de roupas compra R\$5 mil em camisetas para vender em sua loja. Se as camisetas forem vendidas rapidamente, a empresa precisará de pouco capital de giro, pois o dinheiro das vendas entrará rapidamente para repor o investimento em estoque. Mas se as camisetas ficarem paradas no estoque por muito tempo, a empresa precisará de mais capital de giro para continuar pagando seus fornecedores, aluguel da loja, funcionários etc.

Quando a venda é realizada, nem sempre o valor entra imediatamente em caixa (caso de venda à vista). É comum uma grande parte ser realizada a prazo, o que exige, mais uma vez, um volume de recursos para financiá-la. Quanto maiores forem os prazos de venda e recebimento, maiores serão as necessidades de recursos para suprir os pagamentos do dia a dia da empresa.

Uma parte ou a totalidade dessas necessidades operacionais para financiar estoques e vendas a prazo pode ser bancada pelos diversos tipos de fornecedores que a empresa possui, por meio do crédito comercial e, esporadicamente, pela busca de crédito em uma instituição bancária.

Falando um pouco das finanças dos colaboradores

Seus colaboradores são muito mais do que pessoas que trabalham para o seu negócio. E para que eles sigam engajados no desenvolvimento da empresa, é necessário orientá-los a preservar o próprio dinheiro e elaborar o seu planejamento de vida. É preciso ajudá-los a entender que necessidades pessoais não devem ser confundidas com desejos exacerbados – que, normalmente, são bancados às custas de endividamentos. Ensine-os a lidar com as tentações dos crediários e a viver dentro da sua realidade financeira.

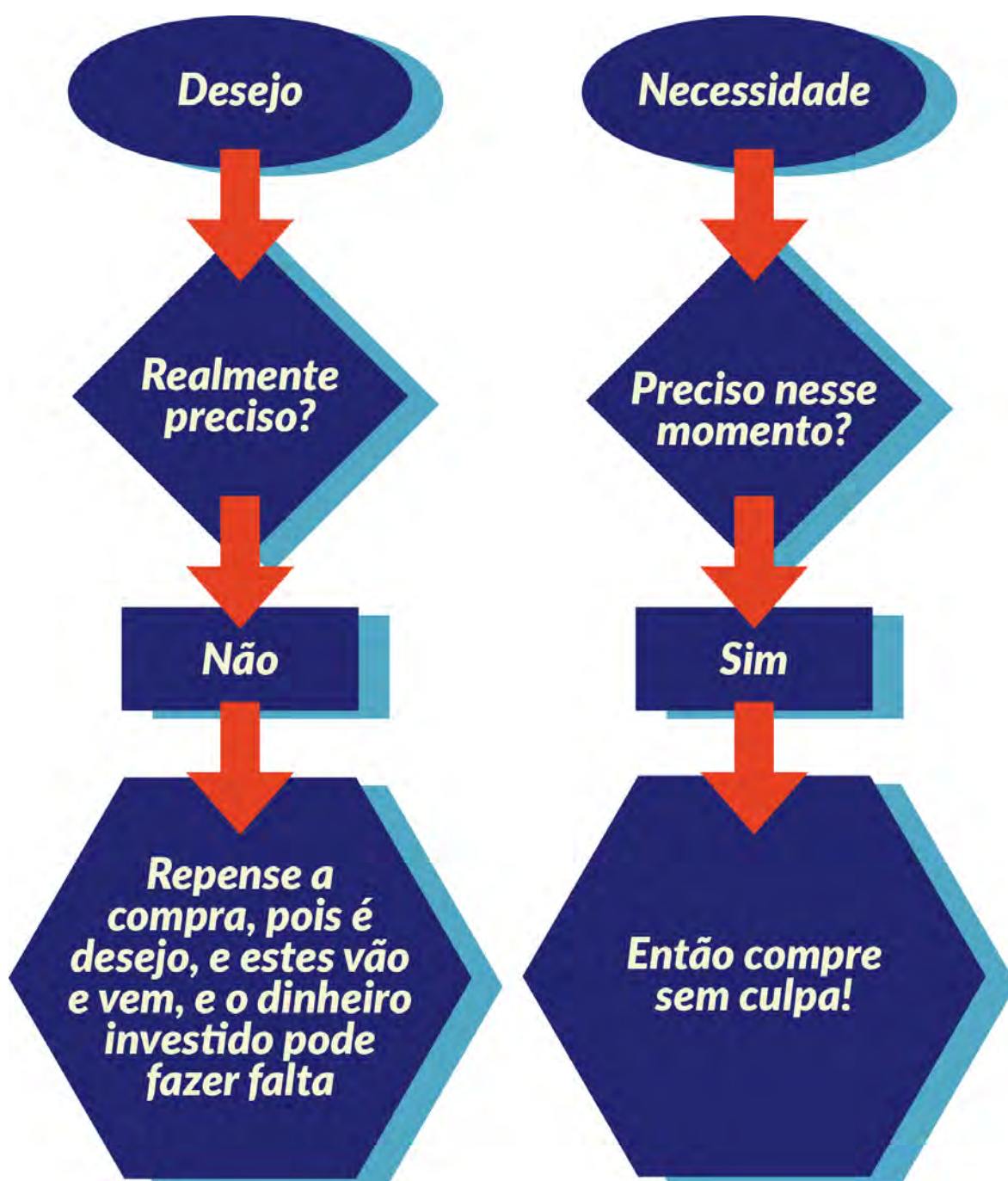


NECESSIDADE



DESEJO

Segundo a psicóloga Valéria Meirelles, do Serasa, "as dívidas impactam a vida social dos endividados, tiram a concentração no trabalho e interferem nas relações familiares e conjugais." Dinheiro foi feito para gastar, mas de forma equilibrada, que permita suprir necessidades verdadeiras e gerar estabilidade futura. **Um funcionário feliz e financeiramente equilibrado produz mais e apresenta melhores resultados para o negócio.** Preparamos um esquema para você refletir sempre que estiver com vontade de investir ou comprar algo. Assim, você saberá o que é desejo e o que é necessidade. Confira:



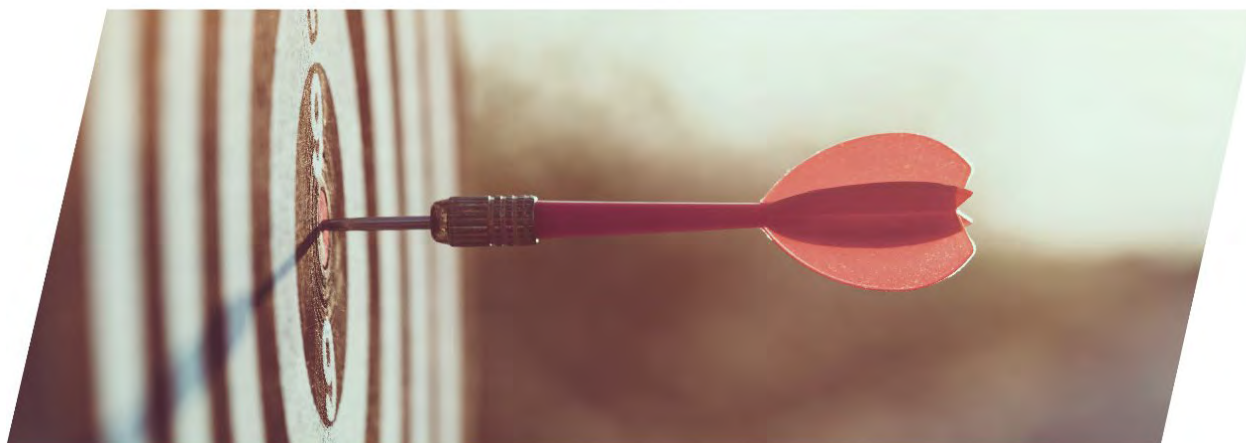
2 - Planejamento financeiro para as micro e pequenas empresas

O planejamento financeiro é como um mapa que guia as empresas no caminho para o sucesso. Ele ajuda a definir metas claras, tomar decisões estratégicas e alcançar objetivos de curto e longo prazo. É como uma bússola que garante que a empresa esteja sempre na direção certa. Para ser realmente útil, o planejamento precisa ser feito de forma organizada e sistemática, com a ajuda de ferramentas como orçamentos, análise de fluxo de caixa, gestão do capital de giro, demonstração de resultados e balanço patrimonial. Diante disso, o planejamento financeiro pode ser realizado para atender a dois objetivos principais.

Objetivo	Para que serve
Estratégicos	Para ações a longo prazo
Operacionais	Para ações a curto prazo

Então, se você é um empreendedor de micro ou pequena empresa, atenção: o sucesso do seu negócio depende de hábitos de gestão eficientes. A chave é definir metas, traçar planos concretos para o futuro, dominar os principais conceitos de finanças, a fim de aprender a ganhar, gastar, economizar e investir o dinheiro de forma inteligente para aprimorar suas atividades.

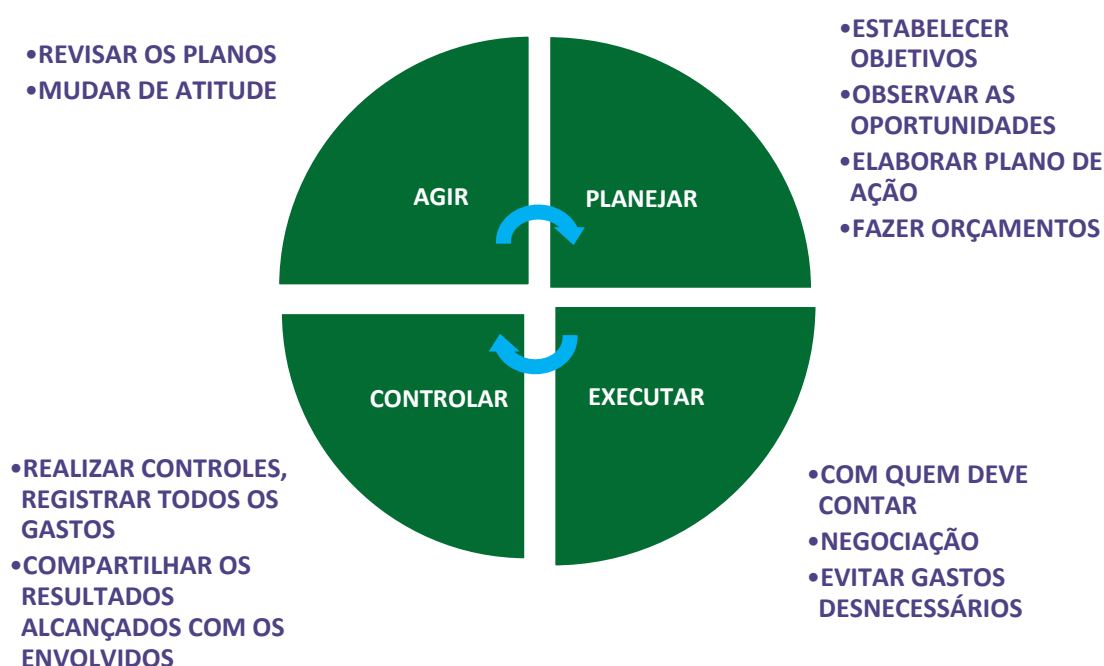
Qual é o seu alvo para o futuro?



Todo empresário sabe que é preciso pensar além e no futuro da empresa. No entanto, alguns se sentem perdidos, sem saber qual caminho escolher. Portanto, a nossa dica é: **identifique as oportunidades**. Um planejamento financeiro eficaz envolve aproveitar as condições econômicas e políticas atuais para alcançar a satisfação pessoal, garantir equilíbrio e controle sobre o negócio e garantir a continuidade do empreendimento.

Lembram da Daiane, dona do quiosque de sanduíches no centro do Rio de Janeiro? A mudança política no seu estado também pode favorecê-la. Ela pode aproveitar as eleições e a troca do governo para comprar produtos em uma maior escala, a preços melhores. Afinal, o novo governo pode reduzir tributos ou criar leis interessantes para os empresários de micro e pequenas empresas. Portanto, esteja sempre atento a esse tema!

No entanto, não basta apenas aproveitar as oportunidades. É crucial seguir as etapas essenciais do processo, com foco no sucesso desejado e nos objetivos a serem realizados, evitando problemas, erros e correções posteriores. Ao seguir essas etapas, os empreendedores podem identificar oportunidades futuras. Confira o gráfico abaixo para mais detalhes:



Contudo, não é possível iniciar um processo de planejamento financeiro sem, antes, conhecer a realidade atual da empresa e do empresário. E separar as contas é o primeiro passo. Uma empresa dinâmica e preocupada em se manter no mercado apresenta necessidades constantes de investimentos. Porém, antes de desembolsar qualquer recurso, planeje, pesquise, estude e relacione todos os gastos possíveis, como reformas, instalações, equipamentos, contratações de serviços e de empregados, treinamentos, documentações etc.

Em seguida, determine o prazo para os valores serem desembolsados, verificando a disponibilidade de capital para os pagamentos, tanto próprios, quanto de terceiros. Elabore um

cronograma e correlacione-o com o seu fluxo de caixa. Com planejamento, a empresa poderá ter conhecimento do nível de financiamento necessário para dar continuidade às atividades, gerando segurança para a tomada de decisão.

Cronograma de desembolso

ETAPAS	PERÍODO/MESES						TOTAL
	Dez/x0	Jan/x1	Fev/x1	Mar/x1	Abr/x1	Mai/x1	
Expansão e reforma do imóvel	10.000	15.000	15.000				40.000
Compra de móveis e carpintaria		14.000	10.000				24.000
Contratação e treinamento de empregados	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	14.400
Capital de giro (suprimento de estoque)	15.000	15.000	12.000	12.000	12.000	12.000	78.000
TOTAL POR PERÍODO	27.400	46.400	39.400	14.400	14.400	14.400	156.400

O exemplo acima demonstra a necessidade de capital, mesmo antes de o empreendimento começar a gerar os novos resultados planejados. É esse processo de acompanhamento que possibilita instituir determinadas ações para corrigir falhas ou aproveitar oportunidades que permitam o crescimento. É justamente na fase do investimento que se torna necessário desenvolver um plano de negócios.

Criar um plano de negócios sólido é essencial para o sucesso de qualquer empreendimento. Mas, com tantas ferramentas disponíveis, escolher a certa pode ser um desafio. Para te ajudar nessa jornada, o Sebrae preparou um arsenal de opções para turbinar seu plano de negócios e te levar ao próximo nível.

Plano de negócio	
O que é	O que você vai aprender
Curso Sebrae	Como elaborar um plano de negócio. Comece agora mesmo.
E-book Sebrae	5 passos essenciais para montar um bom plano de negócio. Clique e aprenda já!



O QUE É E COMO MONTAR UM PLANO DE NEGÓCIO?

Primeiro, vamos entender o que é um plano de negócio. Segundo o próprio Sebrae, é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado. Além disso, 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?



1

Informações: buscar informações mais detalhadas sobre o ramo do seu negócio

2

Produtos: definir os produtos e serviços que irá oferecer

3

Monitoramento de mercado: definir quem são seus clientes, concorrentes e fornecedores.

4

Pontos fortes e fracos: identificar pontos fortes e fracos do seu negócio em relação aos concorrentes.

5

Objetivos e metas: identificar as metas e objetivos que pretende atingir com um prazo definido.

6

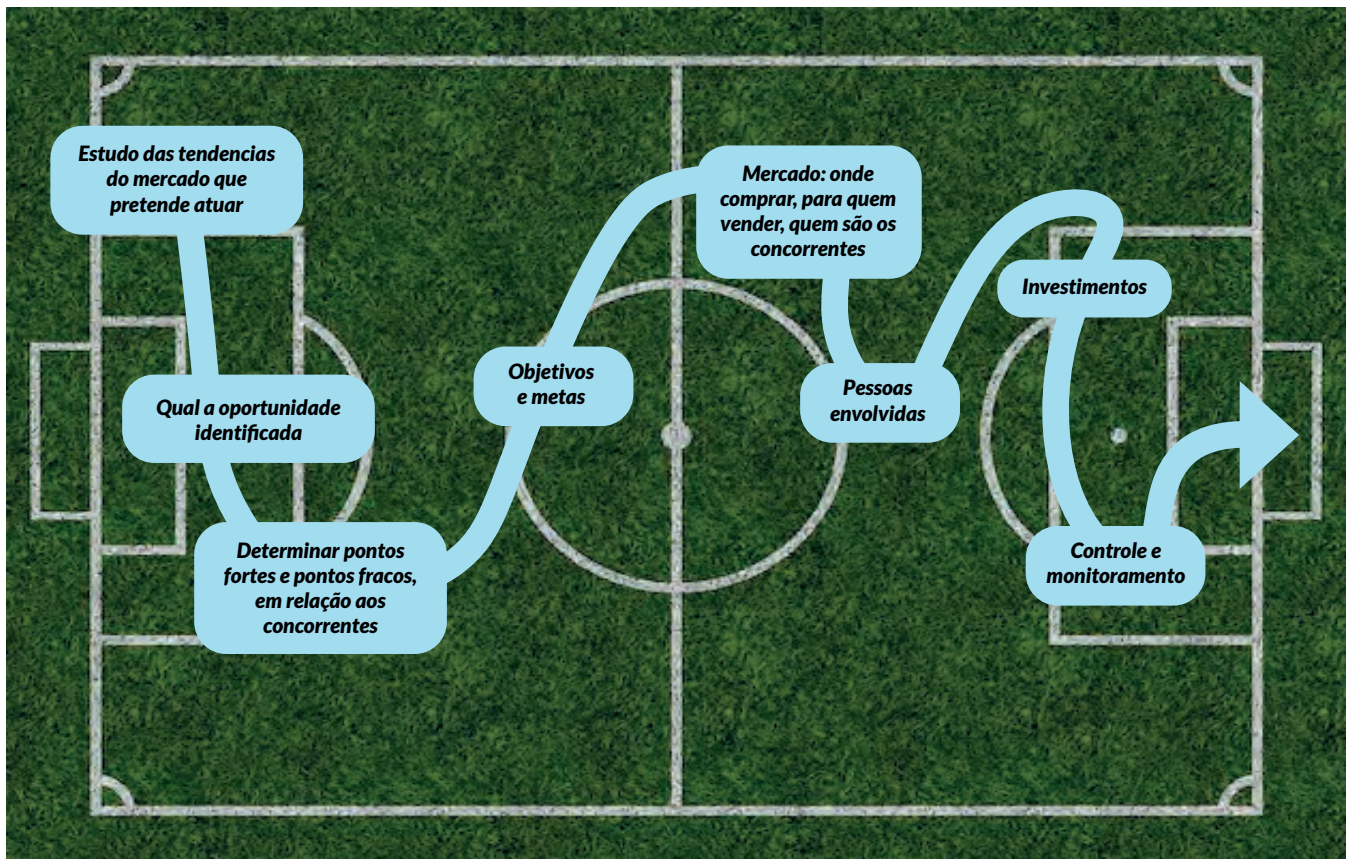
Pessoas envolvidas: determinar de quantos funcionários, sócios e fornecedores você vai precisar.

7

Investimento: levantar soluções de investimentos possíveis para o seu negócio.

8

Controle: definir como fazer o controle e o monitoramento de mercadorias que entram e saem, o fluxo de dinheiro etc.



O que você pôde ver agora, é uma ferramenta de planejamento detalhada, que deve ser construída para auxiliar o empreendedor na tomada de decisões. Cada passo deve ser feito com o máximo de anotações possível, ok? Esse plano dará a você uma noção do resultado dos seus investimentos do ponto de vista financeiro, por meio de projeções de faturamento, custos e despesas. O plano apresenta a viabilidade do negócio, dos clientes, dos fornecedores, dos concorrentes e da organização necessária ao seu bom funcionamento.

O plano de negócios deve ser entendido, ainda, como um documento aberto para **constantes atualizações e orientação ao empreendedor no desenvolvimento da empresa**. Em qualquer fase na constituição do negócio, o principal tema tratado diz respeito a finanças.

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.

Como elaborar um plano de ação baseado na meta

Meta: aumentar o faturamento em 30%.

Prazo: até junho/x1

O QUE FAZER	POR QUE FAZER?	QUEM VAI FAZER?	QUANDO?	COMO?	QUANTO VAI CUSTAR?
(Objetivo)	(Razão de ser)	(Responsável)	(Prazo)	(Meios e métodos)	(Gastos necessários)
Ampliar a área de atendimento	Para aumentar a capacidade de vendas em 30%	Antônio José	De dezembro/x0 a fevereiro/x1	Contratar arquiteto, engenheiro e mestre de obra. Comprar material de construção	R\$ 40.000,00
Comprar balcões, mesas e cadeiras novas	Aumentar o conforto da clientela	Maria Joana	Janeiro/x1	Contato com o fornecedor Y	R\$ 24.000
Contratação de dois atendentes	Aumento das vendas	Maria Joana	Dezembro/x0	Contato com agência de emprego	R\$ 14.400 (R\$ 2.400/mês)
Compra de mercadorias para 6 meses	Aumento das vendas	Maria Joana	Dezembro/x0 a maio/x1	Distribuidor Z e Y	R\$ 78.000
					R\$ 156.400

Esse é apenas um exemplo do que pode ser feito no quiosque da Daiane. É claro que há inúmeras possibilidades e cabe a você adequar conforme a sua realidade. Outro ponto é que é necessário ter recursos para investir em qualquer parte da empresa. Agora, pense: de onde podem vir os recursos para concretizar o plano? Confira a seguir:

RECURSOS PRÓPRIOS

Poupança, herança, lucro obtido do negócio.

Os recursos próprios são representados pelo montante de dinheiro que o empreendedor possui, fruto de suas economias.

RECURSOS DE TERCEIROS

Empréstimo, financiamento e investidores.

Os recursos de terceiros representam valores advindos de fontes onerosas.

Ao decidir sobre um investimento específico, é crucial considerar principalmente a razão por trás dele e a necessidade que ele atende, como modernização, ampliação ou expansão. Também é importante avaliar as fontes de recursos viáveis disponíveis, conforme mostrado no exemplo abaixo:

Análise dos investimentos e das fontes de recursos

APLICAÇÕES (INVESTIMENTO)	Fontes de recursos		Total
	Própria	Terceiros	
Reforma do imóvel	8.000	32.000	40.000
Compra de móveis	4.000	20.000	24.000
Capital de giro (6 meses)	62.400	30.000	92.400
Total	74.400	82.000	156.400

Tendências em Modelos de Plano de Negócios para Inovação e Inspiração em 2024

O mundo dos negócios está em constante mudança, e os modelos de plano de negócio precisam acompanhar o ritmo. Para se destacar em 2024, é fundamental buscar modelos inovadores e inspiradores que abordem os desafios e oportunidades do momento. Neste cenário, separamos algumas tendências para você. Confira:

1. Foco no valor para o cliente

Canvas: ferramenta versátil para estruturar seu plano, com foco na proposta de valor, nos clientes e na viabilidade do negócio. O Sebrae Canvas permite que qualquer empreendedor desenvolva suas ideias de negócio.

Design Thinking: abordagem centrada no cliente para identificar problemas, desenvolver soluções inovadoras e criar experiências memoráveis. Confira como aplicar esta metodologia com o Sebrae.

2. Agilidade e adaptabilidade

Plano de Negócio Lean: versão enxuta e flexível do plano tradicional, ideal para startups e negócios em rápida mudança. O Sebrae disponibiliza um curso de Ferramentas Lean, que ensina como aplicá-la no dia a dia da sua empresa, gerando resultados surpreendentes e, também, novas conquistas.

OKRs (Objetivos e Resultados-Chave): sistema de metas ágil e mensurável para acompanhar o progresso e fazer ajustes rápidos. O Sebrae explica o que é e como implementar a metodologia OKR no seu negócio.

3. Acompanhamento financeiro

Neste capítulo, vamos aprender como demonstrar a evolução dos investimentos de um negócio. Mas, primeiro, vamos entender o que é investimento. São valores aplicados estrategicamente nos ativos patrimoniais das pessoas físicas e jurídicas, com objetivo de obter resultados financeiros. A demonstração da evolução dessas aplicações é retratada no **balanço patrimonial**.

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.

ATIVO

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 por faturas ou cartão de crédito, adiantamento a fornecedores) que estão disponíveis para serem utilizados.

PASSIVO

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

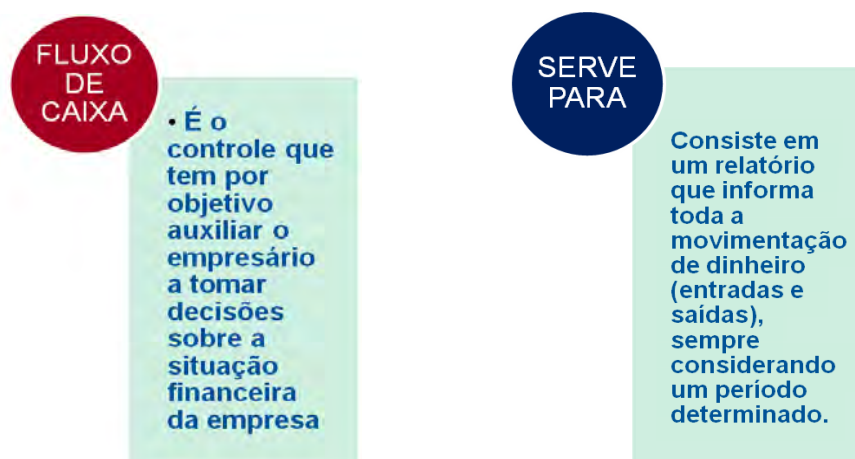
Depois de compreender o seu balanço patrimonial, já podemos começar a falar dos bancos e de como eles podem ser extremamente úteis para o seu negócio. Para começar, é importante que você saiba que as instituições bancárias determinam a sua linha de financiamento, considerando a necessidade operacional específica da atividade e a capacidade de pagamento do negócio.

Em outras palavras, antes de definir o tipo de financiamento e os valores, os bancos fazem um estudo minucioso da empresa interessada, avaliando, entre outras questões, qual o tipo de operação da empresa e qual a sua capacidade para arcar com os juros do empréstimo.



Após a avaliação da necessidade de recursos, é hora de identificar e avaliar as linhas de crédito 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 da operação na compra de máquinas e na realização de reformas. **Essa decisão pode provocar sérios problemas.**

O que é fluxo de caixa?



O fluxo de caixa é um demonstrativo dos recursos financeiros que entram e que saem da empresa em um determinado período. É uma ferramenta indispensável para a administração, pois possibilita a análise e o planejamento de ações significativas, evitando colocar em risco a sobrevivência e o sucesso do negócio.

Apenas ofertar bons serviços não basta. É preciso gerenciar gastos, lucros, investimentos, colaboradores e clientes. Só assim, é possível obter bons resultados no seu negócio e atingir o sucesso esperado. Abaixo, você poderá conferir um modelo de fluxo de caixa projetado. No entanto, o Sebrae disponibiliza outros modelos de planilhas de gestão para finanças, planejamento, mercado e vendas. Clique aqui e confira.

MODELO DE FLUXO DE CAIXA PROJETADO

DESCRIÇÃO	MÊS DEZ./X0	MÊS JAN./X1	MÊS FEV./X1	TOTAL DO TRIMESTRE
1. Saldo inicial	3.000	27.400	40.800	3.000
ENTRADAS				
Vendas à vista projetado	20.000	30.000	32.000	82.000
Vendas no cartão projetado	30.000	20.000	30.000	80.000
Aporte de capital sócios	-	-	-	-
Liberação empréstimo capital de giro	-	30.000	-	30.000
Liberação empréstimo longo prazo	32.000	20.000	-	52.000
2. Total das entradas	82.000	100.000	62.000	244.000
SAÍDAS				
Pagamento fornecedor mercadoria	20.000	30.000	40.000	90.000
Pagamento impostos	2.000	2.000	2.480	6.480
Pagamento salário	10.000	10.000	10.000	30.000
Pagamento pró-labore	6.000	6.000	6.000	18.000
Pagamento de despesas fixas diversas	4.000	4.000	4.000	12.000
Aluguel	5.000	5.000	5.000	15.000
Pagamento contador	600	600	600	1.800
Pagamento reforma	10.000	15.000	15.000	40.000
Pagamento fornecedor dos equipamentos e máquinas	-	14.000	10.000	24.000
Pagamento do empréstimo capital de giro	-	-	-	-
Pagamento empréstimo longo prazo	-	-	-	-
3. Total das saídas	57.600	86.600	93.080	237.280
4. Saldo operacional (2 – 3)	24.400	13.400	(31.080)	6.720
5. Saldo final (1 + 4)	27.400	40.800	9.720	9.720

Como é possível observar no fluxo de caixa exemplificado acima, foram consideradas, no primeiro mês, as entradas originadas do capital próprio e do capital de terceiros, que custearam, entre outros, reforma, móveis, mercadorias e despesas fixas. Foi gerado um saldo positivo que suportou as oscilações dos meses subsequentes, principalmente ao apresentar saldo operacional negativo no último mês do trimestre.

Demonstração de resultado

Tão importante quanto ter em mente os valores é saber o que eles significam. Chamamos de **demonstração de resultados** um demonstrativo que permite medir a eficiência operacional. Enquanto o fluxo de caixa apresenta o resultado do dia a dia, a demonstração de resultado indica se o negócio é lucrativo ou não. **É onde se registram as vendas e todos os gastos operacionais necessários (fixos e variáveis) incorridos, mesmo que não tenham sido pagos.** Nesse contexto, precisamos entender alguns conceitos.

Conceito	O que é	Exemplo
Despesas	São todos os gastos com que a empresa precisa arcar para manter suas operações funcionando. São custos que não estão diretamente relacionados à produção de bens ou serviços, mas que são essenciais para a empresa funcionar.	Salários, aluguel do local, marketing, juros de empréstimos, taxas bancárias, impostos, seguros, depreciação de equipamentos.
Custos	São todos os gastos que uma empresa tem para produzir e vender seus produtos ou serviços.	Matéria-prima, mão de obra direta, embalagens e frete.
Gastos	Um termo utilizado para generalizar todo o dinheiro que sai para pagar despesas e custos. Os gastos podem ser divididos em fixos e variáveis.	Fixos: gastos que não se alteram com o volume de produção ou com as vendas de produtos (salário, aluguel). Variáveis: mudam de acordo com o volume de produção ou com as vendas de produtos (comissões de vendas, frete, embalagem).
Venda bruta	É o valor total gerado com a venda de produtos ou serviços de uma empresa em um determinado período de tempo. A venda bruta representa o dinheiro que entra no caixa da empresa antes de qualquer dedução, como impostos, devoluções ou despesas.	Por exemplo, se uma empresa vende 100 unidades de um produto por R\$ 10,00 cada, a venda bruta para esse produto seria de R\$ 1.000,00. Fórmula: Valor unitário X Quantidade de vendas (10 x 100).

MODELO DE DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

DESCRIÇÃO	VALORES EM R\$	%
1. Vendas brutas no trimestre	164.000	100%
2. (-) Custos dos produtos / mercadorias vendidos ou serviços prestados	68.000	41%
3. (-) Comissões sobre vendas	1.640	1%
4. (-) Impostos sobre vendas	6.560	4%
5.(=) Margem de contribuição	87.800	54%
6. (-) Despesas fixas	76.800	47%
7. (=) Lucro	11.000	7%

Criamos um modelo de demonstração de resultados para o quiosque de sanduíche da Daiane. O lucro líquido esperado (apresentado no demonstrativo acima) poderá ser utilizado para o planejamento de aplicações de recursos excedentes, por exemplo. Ao analisar os números da tabela, observamos o seguinte:

1. O fluxo de caixa projetado apresenta saldo positivo que suporta a 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.
3. A Margem de Contribuição (MC) é um indicador fundamental para empresas, pois revela a capacidade de cada produto ou serviço em contribuir para a cobertura dos custos fixos e a geração de lucro. No contexto do preço de equilíbrio, a MC assume um papel crucial na definição do valor mínimo de venda necessário para que a empresa alcance o lucro zero, ou seja, o ponto de equilíbrio (PE).

Ponto de equilíbrio

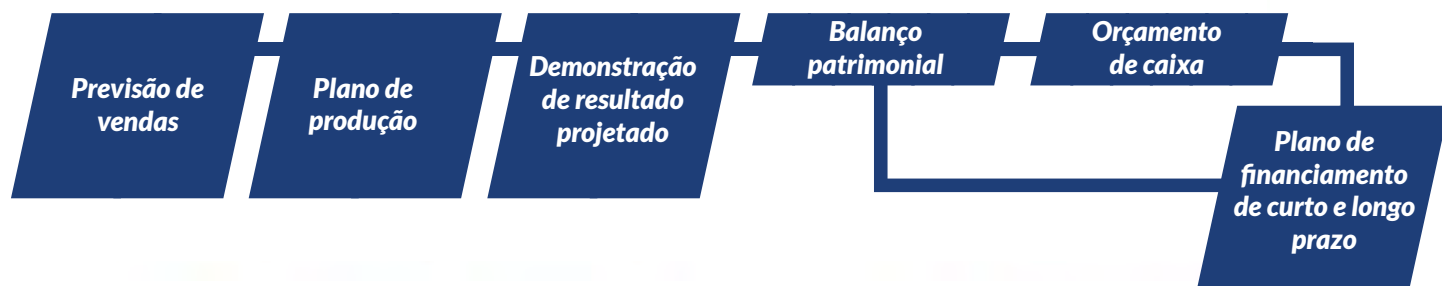
Outro conceito importante nesse capítulo é o de **ponto de equilíbrio**. Ele representa o nível mínimo de vendas para que a empresa não trabalhe com as contas no vermelho. É o nivelamento de tudo que entra com os seus gastos fixos e variáveis. Com base na demonstração de resultados da Daiane, veja como calcular esse número.

$$\text{Fórmula: Ponto de Equilíbrio (PE)} = \frac{\text{Despesas fixas}}{\% \text{ Margem de contribuição}}$$

Então, PE = $\frac{\text{R\$ } 76.800,00}{54\%} = \text{R\$ } 142.222,00$ no trimestre, média mensal de R\$ 47.407,33.

Se as vendas atingiram o nível de R\$ 47.407,33 no mês, é sinal de que o quiosque não está tendo lucro nem prejuízo. Ou seja, pagará pelas suas atividades operacionais, mas se Daiane quiser investir em outro ponto, o dinheiro não será suficiente.

CONTROLES FINANCEIROS QUE AUXILIAM UM PROCESSO DE PLANEJAMENTO



Observe o gráfico acima e perceba que, quando as ações são planejadas, seus reflexos financeiros podem ser vistos antecipadamente, por meio de orçamentos projetados. É preciso entender que o planejamento associado à boa gestão dos recursos é essencial para promover o desenvolvimento empresarial.

5 - Crédito, concessão e a influência no negócio

Vamos começar este capítulo respondendo uma dúvida comum: **o que é crédito?**

Podemos defini-lo como a confiança que alguém tem de que você irá pagar de volta um empréstimo de dinheiro ou bens. No contexto financeiro, o crédito é um contrato entre duas partes, com o objetivo de conceder um bem esperando a restituição igual ou superior ao investimento inicial.

Quais são essas duas partes?	
Credor	A pessoa ou instituição que empresta o dinheiro ou bem.
Devedor	A pessoa ou instituição que recebe o empréstimo e assume a responsabilidade de devolvê-lo.

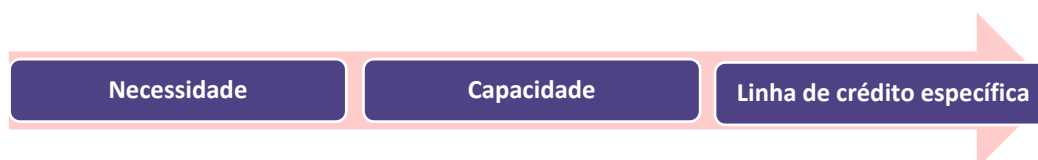
Pensando nesse conceito, avaliamos o seguinte: ao investir em um negócio como sócio, uma pessoa cederá parte do seu patrimônio (dinheiro) para esse empreendimento, visando a um retorno que garanta a sua estabilidade financeira.

A opção de investimento em um determinado negócio pode gerar dúvidas que requerem respostas para os seguintes questionamentos: “É seguro?” e “É rentável a ponto de gerar lucro por meio de suas receitas?” Por essa razão os investimentos se amparam no equilíbrio dos seguintes objetivos:

LIQUIDEZ	SEGURANÇA	GERAÇÃO DE RECEITA
•O negócio vai gerar caixa suficiente para honrar o crédito na data estipulada do pagamento?	•Qual o risco desse negócio?	•O que se espera obter com o investimento?

E quando o dinheiro não é suficiente para materializar os investimentos necessários? A opção é buscar a ajuda de terceiro, que pode ser um parceiro comercial, um banco, a família etc. O crédito é fundamental na 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 deixar empresas e pessoas físicas altamente endividadas.

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



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).

Opções de crédito

Opções de crédito	Linhas	Para que serve	Fonte de pagamento	Riscos
Crédito Rotativo (modalidade de crédito quando o cliente não paga o valor total da fatura do cartão de crédito até o vencimento. Nesse caso, o saldo devedor é	Com garantia	Pode ser uma boa opção para quem precisa de mais crédito, juros mais baixos e prazos de pagamento mais longos, e	Recursos da própria empresa.	Risco de perda da garantia, valor da garantia insuficiente, possibilidade de custos adicionais, endividamento, inadimplência.

automaticamente passado para o próximo mês, acrescido de juros rotativos).		possui uma garantia real para oferecer à instituição financeira		
	Sem garantia	Nesse caso, os juros são mais altos do que a modalidade com garantia. O cliente pode optar por pagar o valor mínimo da fatura sem oferecer nenhuma garantia.	Recursos da própria empresa.	Juros altos, acúmulo de dívidas, nome negativado.
Financiamento	Curto prazo	Uma forma de obter recursos financeiros para suprir necessidades imediatas, geralmente com prazo de pagamento inferior a um ano.	Recursos da própria empresa	Risco de inadimplência, custos adicionais, juros altos
	Longo prazo (com garantia)	Oferece prazos mais extensos e taxas de juros mais baixas em comparação ao financiamento de curto prazo. Para obter esse tipo de crédito, o cliente oferece um bem como garantia do pagamento	Recursos da própria empresa.	Risco de perda da garantia, custos adicionais.

		do empréstimo.		
Crédito para investimento	Bancos e fundos de investimentos	É uma linha de crédito específica para financiar a realização de investimentos em ampliação de negócios, projetos de inovação etc.	Recursos próprios, recursos das vendas de bens e serviços, lucros do retorno do investimento	O empreendedor não conseguir honrar suas obrigações com os investidores, o que pode levar a perda total ou parcial do capital investido.
Antecipação de recebíveis	Garantias	Permite que empresas transformem seus recebíveis futuros em dinheiro de forma antecipada, utilizando como garantia bens ou direitos da empresa.	Próprio valor dos recebíveis futuro.	Risco de inadimplência. Custo dos juros sobre valor antecipado
	Cartão de crédito	Permite que empresas recebam o valor das suas vendas com cartão de crédito antes do prazo de pagamento normal.		
	Duplicatas (funciona como uma promessa de pagamento por parte do comprador em uma data futura determinada).	Permite que empresas transformem seus recebíveis futuros em dinheiro de forma antecipada, utilizando como garantia as próprias duplicatas emitidas nas		

		vendas a prazo.		
Recursos diretos de investidores (capital de risco).	Investidores que apoiam e aplicam seus próprios recursos em empresas que estão em fase inicial ou em expansão, e que apresentam alto potencial de crescimento.	Financiar o crescimento da empresa, investir em novos produtos ou serviços, expandir para novos mercados ou realizar aquisições estratégicas.	Lucros do retorno do investimento	Pressão por resultados, redução da participação dos fundadores nas tomadas de decisões da empresa.

Geralmente, a obtenção se dá de duas maneiras:

Recursos próprios	Recursos de terceiros
Poupança, herança, indenização trabalhista. Os recursos próprios são representados pelo montante de dinheiro que o empreendedor possui, fruto de suas economias.	Empréstimo, financiamentos, investidores. Os recursos de terceiros representam valores fornecidos por outras fontes, e que deverão ser pagos em algum momento.

As principais instituições financeiras possuem larga oferta para esse tipo de crédito. O importante é pesquisar a melhor taxa de juros e condições para pagamento. Nem sempre a facilidade de concessão representa um bom negócio. Para isso, tenha em mente dois conceitos.

Conceitos	
Linha de crédito para capital de giro	Destinada para suprir necessidades de curtíssimo prazo, como compra de mercadoria para estoque, matéria-prima e insumos ou pagamento de despesas fixas.
Linha de crédito para investimento em ativos fixos	Destinada para compra de máquinas e equipamentos, realização de construções, reformas, instalações e pesquisa e desenvolvimento de produtos.

Os créditos destinados para finalidade de investimento em ativos fixos acompanham o tempo de retorno do investimento. Os prazos são maiores, as taxas de juros menores, e há carência para iniciar o primeiro pagamento da parcela principal. Para quem está inaugurando o empreendimento, é normal que os investidores apresentem algumas desconfianças, já que

costumam se pautar nas mais diversas garantias para assegurar o retorno do capital investido na sua ideia.

6 - Instituições financeiras que apoiam os pequenos empreendimentos

O sistema financeiro nacional é composto por instituições robustas, que desempenham um papel crucial no fortalecimento da economia ao facilitar a circulação de recursos financeiros. Essas instituições arrecadam fundos de indivíduos e empresas que desejam investir e os disponibilizam para aqueles que precisam financiar seus empreendimentos comerciais. Essa intermediação é fundamental para o desenvolvimento do país, pois possibilita o acesso ao crédito produtivo, impulsionando o crescimento empresarial.

Além disso, essas instituições concedem crédito para o consumo, o que aumenta o poder de compra dos consumidores. Destacamos algumas instituições como exemplo:

Bancos comerciais: bancos tradicionais oferecem uma variedade de serviços financeiros para empreendedores, incluindo contas comerciais, linhas de crédito e empréstimos para pequenas empresas. Exemplos:

- Banco do Brasil
- Bradesco
- Santander Brasil
- CEF (Caixa Econômica Federal)

Instituições de desenvolvimento: organizações governamentais e sem fins lucrativos que muitas vezes fornecem financiamento e suporte técnico para empreendedores, especialmente aqueles que estão em setores de interesse estratégico para o desenvolvimento econômico. Exemplos:

- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
- Financiadora de Estudos e Projetos (Finep)
- Fundação Carlos Chagas Filho de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro (FAPERJ).

Para mais opções e detalhes de como essas instituições atuam, acesse a **Cartilha sobre Fontes de Financiamento e Fomento para Inovação e Sustentabilidade para MPE's**, no Click Finanças, do Sebrae RJ.

FAMPE (Fundo de Aval para as Micro e Pequenas Empresas): 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 um 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.

7 - Serviços financeiros oferecidos pelos bancos

Os serviços financeiros oferecidos pelas instituições de crédito vão além da oferta de empréstimos e financiamentos.

Serviço	O que é	Benefícios	Cuidados ao adquirir
PIX	Sistema de pagamento instantâneo que permite transferências entre contas em poucos segundos, a qualquer hora ou dia.	<ul style="list-style-type: none">- Rapidez: o dinheiro “cai” na conta do recebedor em poucos segundos, a qualquer dia ou hora.- Praticidade: as transações podem ser feitas pelo aplicativo do seu banco ou por outros canais, informando-se apenas a chave PIX do recebedor.- Segurança: o PIX conta com camadas de segurança para garantir a proteção das transações.	<ul style="list-style-type: none">- Faça o cadastro apenas no aplicativo oficial do seu banco ou instituição financeira.- Não cadastre suas chaves em sites ou aplicativos não confiáveis.- Verifique se você está enviando o dinheiro para a pessoa ou empresa correta. Confirme o nome e a chave PIX do recebedor antes de concluir a transação.- Tenha cuidado com ofertas e promoções que parecem boas demais para serem verdade. Essas ofertas podem ser golpes para roubar suas chaves PIX ou dados bancários.
Soluções de pagamento	Possibilidade de pagamentos em diversos canais.	<ul style="list-style-type: none">- Aceitação de cartões de débito e crédito;- Venda on-line segura;- Recebimento de pagamentos por celular;- Conciliação automática de vendas.	<ul style="list-style-type: none">- Escolha a solução de pagamento mais adequada ao seu negócio (máquina de cartão, <i>gateway</i> de pagamento etc.);- Compare as taxas de transação cobradas

			<p>pelas diferentes empresas;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verifique se a solução oferece os recursos de que você precisa (integração com sistema de vendas etc.).
Pagamento eletrônico de salário	<p>Pagamento de salários aos funcionários via transferência de arquivo ou gerenciador financeiro</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Segurança - Inclusão bancária dos funcionários - Economia de tempo 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento das despesas - Obrigatoriedade de abertura de conta corrente para funcionário
Consultoria financeira	<p>Vários bancos disponibilizam profissionais e setores para prestarem consultoria financeira para as empresas. Também há a possibilidade de receber orientações financeiras pelo próprio gerente do banco e por meio de plataformas de orientação financeira.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Orientação para a gestão financeira do seu negócio; - Elaboração de planejamento financeiro; - Análise de investimentos; - Assessoria para tomada de decisões financeiras. 	<ul style="list-style-type: none"> - Certifique-se de que a instituição financeira que oferece a educação financeira é confiável.- Escolha um consultor financeiro experiente e com boa reputação; - Busque informações sobre a instituição em sites de avaliação de crédito. - Verifique se a instituição é autorizada pelo Banco Central do Brasil a oferecer serviços de educação financeira.
Cobrança bancária	<p>Cobrança por meio de boletos, de acordo com negociação realizada.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Redução da inadimplência - Recebimento em dia - Organização das vendas a prazo - Facilidade de pagamento pelo cliente - Redução de gastos - Melhoria do atendimento - Facilidade para protestar títulos 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento das despesas com tarifas bancárias - Distanciamento dos clientes
Recebimentos de vendas com cartões de crédito e de débito	<p>O valor das vendas realizadas por meio de cartão de crédito é creditado diretamente na conta corrente da empresa, descontada a taxa de administração.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento das vendas - Fidelização - Redução da inadimplência - Antecipação de recebíveis - Acesso a capital de giro 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento das despesas com taxas de administração - Necessidade de pesquisa

Cartão empresarial	Cartão com função de débito e crédito para a empresa.	<ul style="list-style-type: none"> - Compra a prazo - Controle das despesas externas - Melhor gestão financeira - Planejamento financeiro - Acesso ao crédito 	<ul style="list-style-type: none"> - Utilização inadequada - Pontualidade de pagamento - Adequação do limite de crédito
Débito automático	Autorização aos bancos para efetuar débitos na conta corrente referente a diversas despesas nos respectivos vencimentos	<ul style="list-style-type: none"> - Comodidade - Ganhos financeiros - Redução de risco de atraso de pagamento - Organização 	<ul style="list-style-type: none"> - Necessidade de mais controle da conta corrente
Open finance	Conhecido também como Sistema Financeiro Aberto, o <i>open finance</i> permite que informações sobre clientes, produtos e serviços fluam no sistema financeiro de forma padronizada, segura e conveniente para o cliente. Permite o compartilhamento de dados e transações financeiras de maneira 100% digital e segura. O benefício é gratuito e está em conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados. Só participam do <i>open finance</i> as instituições financeiras autorizadas pelo Banco Central, responsável por regular essa iniciativa no Brasil	<ul style="list-style-type: none"> - Maior visibilidade e controle da vida financeira: os clientes podem ter acesso a um panorama completo de suas finanças, incluindo contas em diferentes instituições, em um único lugar. Isso facilita a comparação de produtos e serviços e a tomada de decisões financeiras mais conscientes. - Acesso a produtos e serviços mais direcionados: as instituições financeiras podem utilizar os dados dos clientes para oferecer produtos e serviços mais personalizados e adequados às suas necessidades. - Mais concorrência: o compartilhamento de dados entre instituições aumenta a concorrência no setor financeiro, o que pode levar a preços mais baixos e melhores condições para os clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Compartilhe seus dados apenas com instituições confiáveis e que participem do <i>open finance</i>. - Verifique se a instituição possui uma política de privacidade clara e transparente.

Máquina de cartão	Permite que empresas aceitem pagamentos com cartão de débito ou crédito de seus clientes.	<ul style="list-style-type: none"> - Segurança: as máquinas de cartão usam tecnologia de segurança para proteger as informações do cartão do cliente. - Eficiência: podem acelerar o processo de checkout e reduzir o tempo de espera para os clientes. - Rastreabilidade: fornecem às empresas um registro detalhado de suas transações. 	Avaliar o cartão que será inserido na máquina, pois há golpes de clonagem. Não aceite cartões danificados.
Proteção financeira	É um produto opcional que visa garantir o pagamento de dívidas em caso de imprevistos que impeçam o cliente de honrar seus compromissos.	<p>Geralmente, esse produto cobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Morte: em caso de falecimento do segurado, o seguro quita o saldo devedor do crédito, liberando os fiadores e familiares de obrigações financeiras. - Invalidez: se o segurado ficar incapacitado temporária ou permanentemente para trabalhar, o seguro pode cobrir o pagamento das parcelas do crédito durante um período determinado ou até a quitação total da dívida. - Desemprego involuntário: em caso de perda involuntária do emprego, o seguro pode arcar com o pagamento das parcelas do crédito por um período predefinido no contrato. 	<ul style="list-style-type: none"> - Não aceite a primeira proposta que você receber. Converse com diferentes bancos e corretores de seguros para comparar preços, coberturas e condições gerais. - Antes de assinar qualquer contrato, leia com atenção todas as cláusulas do seguro, incluindo as coberturas oferecidas, as exclusões, o período de carência, as franquias e as formas de acionamento.
Portabilidade	Permite a transferência de produtos e serviços financeiros de uma instituição para outra,	<ul style="list-style-type: none"> - Economia com tarifas bancárias, taxas de juros e outros serviços. - Mais controle financeiro. 	<ul style="list-style-type: none"> - Verifique a reputação dos bancos. - Leia o contrato com atenção.

	sem custos adicionais e com mais agilidade.		<ul style="list-style-type: none"> - Monitore o processo de portabilidade e entre em contato com os bancos caso tenha dúvidas ou problemas. - Certifique-se de que todos os produtos e serviços foram transferidos para o novo banco antes de cancelar sua conta na instituição de origem.
--	---	--	--

8 - 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 realização das vendas 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, 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.

SEPARE AS CONTAS DO NEGÓCIO DAS DESPESAS 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.

DEMAIS PRODUTOS E SERVIÇOS OFERECIDOS PELAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

As instituições financeiras possuem uma gama de produtos e serviços oferecidos aos seus clientes. Antes de adquiri-los, avalie os custos e a real necessidade de obtê-los. Um bom exemplo é o Seguro Predial ou de Veículos, que garantem cobertura em casos de sinistros como incêndio, roubo, acidente etc., de acordo com as condições contratadas.

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.

9 – 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.

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



f @ y in X d ↗ /sebraerj

= sebraerj.com.br

📞 (21) 96576-7825

📞 0800 570 0800

SEBRAE