

**Empréstimo para abrir
um negócio próprio:
confira o passo a passo
completo!**

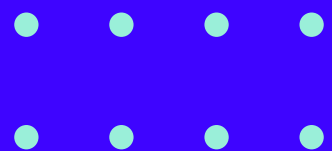


Dois a cada três brasileiros querem abrir o próprio negócio. É o que aponta uma pesquisa feita pela MindMiners. O empreendedorismo é visto como uma possibilidade para conquistar a desejada liberdade financeira, gerenciar o próprio tempo e ter autonomia para tomar decisões.

Para quem está começando, ter o capital necessário para dar os primeiros passos e conduzir um empreendimento com estabilidade é um desafio. Mesmo sem grandes investimentos, é preciso pensar a longo prazo e já se precaver. Logo, fazer um empréstimo para abrir um negócio próprio torna-se uma ótima solução, já que é uma verba imediata.

Pensando nisso, preparamos um artigo especial, que vai explicar tudo o que você precisa saber para fazer o seu empréstimo.

Acompanhe!






O que é preciso para fazer um empréstimo

Seja você uma pessoa física, seja você uma pessoa jurídica, existem no mercado algumas opções para fazer um empréstimo para abrir seu negócio. A grande diferença é que, no caso de uma conta comercial, com um CNPJ, as linhas de crédito são melhores para pequenas e microempresas.

Isso porque as instituições financeiras concedem, em grande parte dos casos, três possibilidades a mais:

- Empréstimo a partir do capital de giro;
- Microcrédito;
- On-line.



Todas as três modalidades anteriores oferecem juros menores e melhores condições de pagamento. Já para a pessoa física, profissionais autônomos que utilizam um CPF, as opções mais comuns são empréstimo consignado, pessoal e com garantia. Não são modalidades ruins, mas são limitadas em alguns aspectos. No próximo tópico, explicaremos mais sobre essas diferenças. Em ambos os casos, pessoa física ou jurídica, para fazer o pedido ao banco, o processo varia de empresa para empresa.

No entanto, os requisitos e a documentação necessária costumam ser os mesmos:

- ter entre 18 e 79 anos;
- residir no Brasil ou ser brasileiro;
- apresentar CPF e RG;
- apresentar comprovante de renda e de residência;
- não possuir restrições de crédito;
- ter bom histórico de pagamento.

Como escolher o melhor empréstimo

Cada uma das opções para conseguir créditos traz pontos positivos e negativos. Avalie atentamente antes de decidir. O empréstimo consignado, por exemplo, tem as menores taxas do mercado e um prazo de até 72 meses para quitação. Em contraponto, não está disponível para todas as pessoas.

O empréstimo pessoal não requer tantos cuidados e comprovações como o empresarial. É acessível e fácil de ser aprovado. Porém, cobra taxas de juros mais altas que as outras modalidades. Já o empréstimo por garantia é um dos favoritos. Com uma garantia, como um carro ou um imóvel, você tem acesso a juros baixos, com até 240 meses (20 anos) para pagar. Contudo, é preciso ter algum bem associado.

O microcrédito é ótimo para quem está começando seu negócio. Pode ser pedido por pessoas jurídicas formalizadas ou não, sendo concedido por instituições financeiras conveniadas. Os juros são baixos, entretanto, você só tem 24 meses para pagar. Existem outras opções além dessas citadas. Como dito, é preciso analisar cada caso para escolher de forma inteligente.



O que saber antes de fazer um empréstimo

Simplifique seu negócio e tenha claro suas metas e objetivos antes de tomar qualquer decisão. No primeiro caso, a complexidade pode dificultar a compreensão sobre suas reais necessidades. Já no segundo, a partir do momento em que você sabe aonde quer chegar, fica mais fácil traçar um caminho e encontrar ferramentas para alcançar seu destino.

Fazer um empréstimo é uma ótima oportunidade de impulsionar seu negócio. Em contraponto, é preciso ter cuidado para evitar problemas futuros, como pagar taxas desproporcionais, dívida final muito cara, aumento de despesas etc. Logo, é fundamental analisar a viabilidade e se planejar.

Considerando tudo isso e pensando nos problemas mais comuns que encontramos, fizemos um passo a passo com sete pontos para você seguir!



1. Entenda suas necessidades financeiras

É preciso compreender em que fase seu empreendimento está. Você já fez o planejamento financeiro? Separou o que é preciso investir agora e o que pode esperar para depois? Considerou como será a entrada de capital nos meses iniciais para não se endividar? Estudou o mercado?

Perguntas assim ajudam a compreender a real necessidade do seu negócio, juntamente a que tipo de empréstimo é ideal para o seu caso. Não se esqueça de verificar o valor da parcela e se a mesma se encaixa ao cenário atual da sua empresa.



2. Conheça as formas de crédito

Cheque especial, investidores-anjos, empréstimo rotativo, entre outros. Existem inúmeros tipos disponíveis no mercado. Cada um deles tem vantagens e desvantagens, além de, claro, pontos que os tornam mais ou menos atrativos para o negócio.

Portanto, antes de pedir seu empréstimo, estude as possibilidades. Só depois, vá atrás de instituições financeiras que oferecem a modalidade escolhida. Uma dica: costuma ser mais fácil conseguir aprovações com instituições nas quais você mantém um bom histórico de relacionamento.



3. Desenvolva um plano de negócios

Para acreditar na sua ideia e liberar seu crédito, bancos e investidores necessitam de uma comprovação de que o empreendimento é financeiramente viável. Um plano de negócio bem elaborado cumpre com esse requisito. Nele, apresente os resultados da sua empresa, seus planos de crescimento e investimento, como você pretende pagar as parcelas, entre outras coisas.

Para mais, é uma excelente maneira de enxergar seu empreendimento a longo prazo, estando atento a ameaças e oportunidades futuras, além de compreender o que é preciso para chegar aos seus objetivos. Assim sendo, o plano de negócio torna-se uma importante ferramenta para entender as necessidades do seu investimento e o que será preciso para ter lucro.



4. Esteja atento aos fatores de restrição

Quanto mais informações você oferece à sua instituição financeira, maiores são as chances de seu pedido ser aceito. Nesse cenário, os fatores de restrição são ainda mais relevantes. Eles nada mais são do que pontos analisados pela organização com o propósito de compreender a viabilidade do seu negócio.

Alguns exemplos são: situação legal, capital próprio, histórico de pagamento, se você é sócio ou proprietário de outras empresas etc. Portanto, esteja atento a todos esses fatores.



5. Separe a documentação necessária

Como já dito, é possível pedir empréstimo como pessoa física ou jurídica. Em ambos os casos, para acelerar o processo e reduzir a burocracia, esteja com toda a documentação já preparada. Vale lembrar que toda a papelada precisa estar atualizada; alguns, em específico, com até 6 meses no máximo para ser válido.

No caso do comprovante de renda, a folha de pagamento de salários dos funcionários e/ou a declaração de imposto de renda são ótimas opções. Verifique, também, se há alguma pendência no seu nome que pode ser um empecilho, como dívidas em atraso ou nome sujo em instituições fiscais.



6. Monitore os resultados

Mesmo que o empréstimo tenha sido aprovado, é preciso continuar monitorando os dados e acompanhando o desempenho da sua empresa. Investir baseado em informações é uma das melhores posturas para ser eficaz.

Quando você compreende todo o cenário presente, passado e futuro do seu empreendimento, além de ser mais fácil tomar decisões de gestão, seus resultados como um todo serão melhores.



Por que pedir um empréstimo para abrir um negócio próprio

Independentemente do tamanho da empresa, ter um capital a mais, de forma imediata, possibilita otimizar os resultados do empreendimento. O dinheiro do empréstimo pode ajudar a:

- pagar dívidas;
- investir em capacitação para os profissionais;
- comprar maquinaria permanente;
- automatizar processos;
- solidificar ideias em execução.

Outro ponto positivo é que os juros podem ser descontados do imposto de renda. Para quem está começando agora, desde que feito com o devido cuidado e planejamento, o empréstimo pode ser uma decisão excelente. Começar já com dinheiro no caixa cria inúmeras possibilidades e rompe com limitações. Permite comprar e contratar tudo o que é preciso para já começar e, por fim, cria estabilidade com um caixa para capital de giro, já que traz uma segurança a mais nos meses iniciais.



Quais as diferenças entre empréstimo e financiamento

É muito comum confundir empréstimo com financiamento. Ainda que, em ambos os casos, você consiga uma verba a mais, seus objetivos são diferentes. No empréstimo, você pode pegar o dinheiro para fazer o que quiser. Pagar contas, investir na sua empresa, nos funcionários, o que for, a decisão é sua. Não está atrelado à compra de nada. Por outro lado, o financiamento é o crédito concedido para um objetivo específico. Ou seja, tem uma finalidade já determinada. Seja para financiar um imóvel ou uma faculdade, seja para comprar um carro, é preciso seguir o que foi combinado. Bancos, financeiras e fintechs são responsáveis por essa transação. Assim como os empréstimos, antes de decidir, é preciso avaliar taxas de juros, a condição do seu negócio.

Ao longo deste artigo, nós conversamos sobre como o empréstimo para abrir um negócio próprio pode ser uma estratégia eficiente para impulsionar seu empreendimento. Mas, da mesma forma, é preciso ter cuidado para ter bons resultados. Entenda suas necessidades, conheça as formas de crédito, crie um plano de negócio e esteja atento aos fatores de restrição. Por fim, separe a documentação, realize o empréstimo e monitore.



Você já sabe o que é preciso para fazer seu empreendimento ter um fôlego inicial. Agora coloque em prática tudo o que aprendeu com esse conteúdo!

