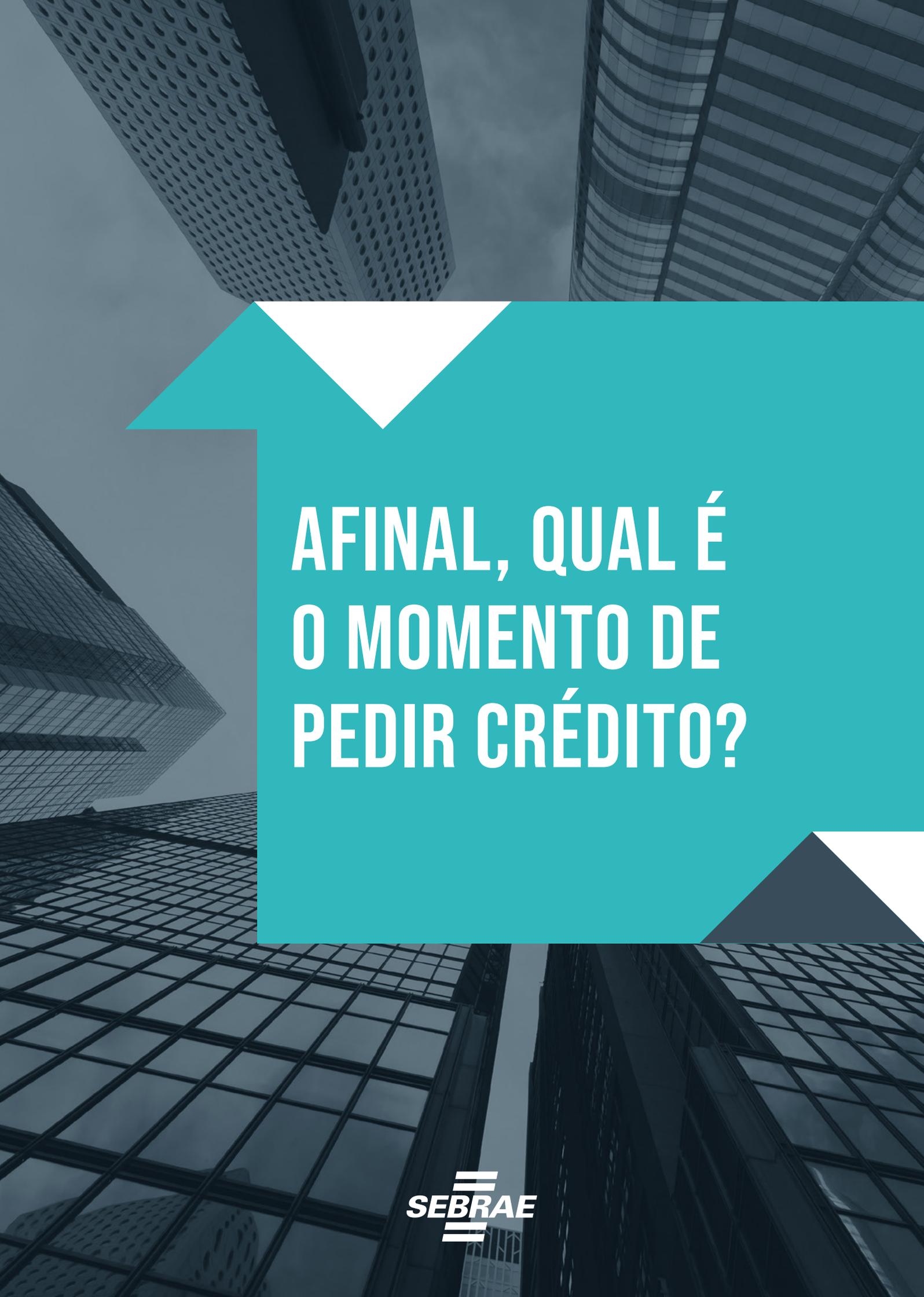




DESCOMPLICANDO O CRÉDITO PARA MEIs E MPÉs





AFINAL, QUAL É O MOMENTO DE PEDIR CRÉDITO?

TRÊS MOMENTOS PARA SE SOLICITAR O CRÉDITO:



Antes, vamos relembrar a diferença entre financiamento x empréstimo:

- ▶ **Emergência:** Te leva a fazer um **empréstimo** para equalizar o fluxo de caixa, “tapar um buraco”.
- ▶ **Oportunidade:** Te leva a fazer, normalmente, um **empréstimo** para aproveitar um bom negócio, exemplo: desconto junto a fornecedor ou a outro credor que lhe dê vantagem comparativa em relação ao custo da operação;
- ▶ **Investimento:** Te leva a fazer um financiamento para implantar, ampliar, modernizar ou realocar o seu empreendimento.

MAS QUANDO SE DEVE SOLICITAR O CRÉDITO?



De maneira antecipada à sua necessidade, sempre:

- ▶ Porque o seu cadastro pode estar desatualizado, irá precisar atualizá-lo e isso leva tempo. Somado o período para análise da operação, esse tempo pode gerar outros problemas, tais como: restrições, multas, juros e impedimentos em processos de concorrência/licitações ou recebimento de órgãos que exigem regularidade fiscal para pagamento de faturas ou até mesmo uma perda de oportunidade de negócio.
- ▶ No caso dos financiamentos de longo prazo, principalmente de linhas de crédito e financiamento federais, os processos de análise de crédito são mais longos e os empreendedores precisarão de atenção nesse quesito quando assumirem compromissos com seus clientes, fornecedores ou parceiros. Portanto, o empreendedor deve ser conservador nos prazos estabelecidos.

E COMO SABER QUANDO VOU PRECISAR DE CRÉDITO?



Tendo um controle e um planejamento financeiro eficaz, principalmente do fluxo de caixa, o empreendedor terá subsídios para tomadas de decisões antecipadas, pois conseguirá verificar:

- ▶ **Histórico:** os registros passados do seu fluxo de caixa permitiram o mapeamento de flutuações e sazonalidades dentre de um período anual, mensal ou até semanal conforme a necessidade do seu modelo de negócio.
- ▶ **Identificação de anormalidades:** a partir do histórico, o empreendedor pode verificar os níveis normais de entradas, saídas e saldo por período e qualquer sinalização de alteração brusca conseguirá de maneira mais célere identificar a causa do problema.
- ▶ **Previsibilidade:** a partir do conhecimento do seu histórico, o empreendedor estará apto a projetar o seu fluxo para os próximos períodos, com isso, pode estabelecer metas de entradas, saídas e saldo por período, e se os resultados passarem a não atingir as metas (ou das médias histórica), essa é hora do empreendedor verificar se houve um problema pontual e se poderá ser revertido ou se será necessário a tomada de recursos de terceiros.

O empreendedor tem de estar sempre atento ao ambiente externo do seu negócio: economia em geral; política-legislativa; tecnologia; clientes; fornecedores; reguladores e parceiros.

TAXA DE JUROS X CUSTO EFETIVO DA OPERAÇÃO:



O **Custo Efetivo Total (CET)** representa a junção de todos os encargos e despesas que incidem sobre uma operação de crédito

O Custo Efetivo Total, somatório dos seguintes:

- ▶ Taxa de juros;
- ▶ Tarifas;
- ▶ Taxas de análise de crédito;
- ▶ TAC - tarifa de abertura de cadastro;
- ▶ Taxas administrativas em geral;
- ▶ Seguros em geral;
- ▶ IOF - Imposto sobre Operações de Crédito;

CAPACIDADE PAGAMENTO:



Após saber quando irá precisar do crédito, o empreendedor tem de verificar a capacidade de pagamento do seu empreendimento em contrair e honrar com uma nova dívida, considerando os seguintes quesitos:

- ▶ Histórico do seu **fluxo de caixa**;
- ▶ Projeção da **disponibilidade líquida** de caixa;
- ▶ Tamanho do endividamento pretendido e **valor das parcelas**;
- ▶ Verificação se a empresa terá **disponibilidade de caixa suficiente para cobrir** o endividamento pretendido;
- ▶ **Ajustar o endividamento** pretendido em virtude da disponibilidade líquida projetada.

CRITÉRIOS PARA ANÁLISE DE CRÉDITO PARA MEIS e MPÉs

PREPARE-SE PARA BUSCAR
RECURSOS FINANCEIROS

COMO SE PREPARAR PARA BUSCAR O CRÉDITO?



As operações de crédito estão saindo...

▶ A MÁ NOTÍCIA:

As instituições financeiras não vão mudar os seus "modus operandi"!

Os bancos só emprestam para os que estão em dia com os 5C's do Crédito, então, quem são eles?

É possível ficar em dia?

Sim... mas é preciso estabelecer e manter boas práticas em relação ao crédito!

▶ A BOA NOTÍCIA: DEPENDE DE VOCÊ(S)!

COMO O ANALISTA DE CRÉDITO PENSA?



- ▶ **CARÁTER:** histórico de crédito, a relação com fornecedores e a confiança percebida pelo prestador em relação ao pagamento de obrigações futuras.
- ▶ **CONDIÇÕES:** situação financeira da empresa e a finalidade para a qual o crédito está sendo solicitado.
- ▶ **CAPACIDADE:** margem para contratação de novas dívidas por parte da empresa, levando em conta a dívida atual, o perfil desta dívida e o fluxo de vencimento das obrigações já contratadas pela empresa.
- ▶ **CAIXA:** perspectivas futuras de geração de caixa da empresa, que podem ser estimados por meio de demonstrativos financeiros como fluxo de caixa projetado.
- ▶ **COLATERAL:** contrapartidas, garantias em bens ou recebíveis, que podem ser substituídas por avalistas dependendo da avaliação da instituição financeira.

BOAS PRÁTICAS PARA CAPTAÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS:

▶ **ADIMPLÊNCIA:**

Manter os pagamentos das suas obrigações em dia, evitando restrições junto à instituições financeiras, órgãos públicos, instituições de proteção ao crédito, cartórios de protestos, etc.

▶ **RELACIONAMENTO:**

Iniciar e cultivar relacionamento junto à instituições financeiras e estabelecer um canal direto de comunicação com os gerentes;

▶ **CADASTRO:**

Atualizá-lo pelo menos uma vez ao ano, com as principais informações financeiras de seu negócio (relação de faturamento, políticas de compra e venda, endividamento, etc.) e patrimonial da empresa e dos sócios (imóveis, veículos, etc.). Estas informações são cruciais para determinação do risco e limite de crédito da empresa.

▶ **PARCERIA:**

Procurar centralizar a movimentação financeira e os serviços financeiros (cartões de crédito e débito, seguros, consórcios, entre outros) junto às instituições com quem tem mais relacionamento. Esta medida fortalece a “parceria” e aumenta a confiança, implicando em concessão de melhores condições de financiamentos como limites de crédito majorados, menores taxas de juros, prazos mais alongados, exigência menor ou até dispensa de garantia, entre outras vantagens.

MEU PEDIDO DE FINANCIAMENTO FOI RECUSADO, O QUE DEVO FAZER?



PRINCIPAIS MOTIVOS DE NEGATIVA DO CRÉDITO PARA MEIS E MPES.



- ▶ **Restrições** nos órgãos competentes;
- ▶ Limite de **Crédito Insuficiente**;
- ▶ Falta de **Garantias**;
- ▶ Falta de **Capacidade de Pagamento**;
- ▶ Falta de **Relacionamento** com o Banco.

IDENTIFICAÇÃO DA(S) RAZÃO(ÕES)



- ▶ **CRITÉRIO:** Ter uma conversa franca com o seu gerente e verificar porque a instituição não concedeu o crédito, qual(is) foi(ram) o(s) critério(s) utilizados para não concessão;
- ▶ **REVERSÃO:** Diante da identificação, analisar se é possível reverter o problema (se é um dos principais motivos do slide anterior) e fazer um pedido de reconsideração;
- ▶ **REDIMENSIONAMENTO:** Verifique se não há necessidade de redimensionamento do seu pedido, se o “passo não está maior do que a perna”.

BUSQUE ALTERNATIVAS!



Como foi abordado anteriormente é importante ter relacionamento e concentrar as suas operações financeiras junto a algumas instituições financeiras, porém não é recomendado ser “refém” de apenas uma, o ideal é ter mais de uma alternativa.

Em algumas ocasiões, o problema da restrição é junto a uma instituição específica e não no sistema financeiro, dessa forma, pode-se buscar crédito junto a outro banco.

Fique atento também aos Bancos Digitais e às FINTECHs: INTER, BANCO BS2, TUTU DIGITAL, WEEL, FINPASS, BIZCAPITAL, CREDITAS, entre outros.

ALTERNATIVAS COM RISCO MAIOR!



▶ **Factoring** é um modalidade de crédito (mecanismo) voltado para os MEIs, Micro, Pequenas e médias empresas em que essas conseguem “vender” seus créditos vindos de suas vendas a uma empresa de Factoring. A partir disso, ao receber esses créditos futuros, elas obtém um poder maior de negociação nas compras corporativas¹.

▶ **A Empresa Simples de Crédito (ESC)** é uma modalidade nova de empresa que possibilita qualquer cidadão conceder empréstimos, financiamentos e descontos de títulos de crédito para microempreendedores individuais (MEI) Micro e empresas de pequeno porte².

¹ Fonte: Sebrae.

² Fonte: Suno.

OUTRAS FORMAS DE OBTER RECURSOS FINANCEIROS



- ▶ Renegociação de prazo junto a fornecedores para geração de caixa no curto prazo;
- ▶ Queima de Estoque;
- ▶ Redefinição de estratégia de vendas, priorizando os produtos com maiores margens;
- ▶ Venda de patrimônio ocioso.

O SEBRAE pode te auxiliar com todo o seu portfólio de consultorias, cursos, palestras, oficinas, webinars, e-books, entre outros serviços.

Precisa de ajuda também?

Acesse: <https://www.rn.sebrae.com.br> ou ligue 0800 570 0800.

LEMBRETES DAS BOAS PRÁTICAS:



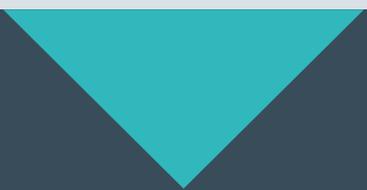
- ▶ **ADIMPLÊNCIA:** Manter os pagamentos das suas obrigações em dia, evitando restrições junto às instituições financeiras, órgãos públicos, instituições de proteção ao crédito, cartórios de protestos, etc.
- ▶ **RELACIONAMENTO:** Iniciar e cultivar relacionamento junto às instituições financeiras e estabelecer um canal direto de comunicação com os gerentes;
- ▶ **CADASTRO:** Atualizá-lo pelo menos uma vez ao ano, com as principais informações financeiras de seu negócio (relação de faturamento, políticas de compra e venda, endividamento, etc.) e patrimonial da empresa e dos sócios (imóveis, veículos, etc.);
- ▶ **PARCERIA:** Procurar centralizar a movimentação financeira e os serviços financeiros (cartões de crédito e débito, seguros, consórcios, entre outros) junto às instituições com quem tem mais relacionamento.

REFINANCIAMENTO E RENEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS - É POSSÍVEL FAZER!





**TROQUE SEU
FINANCIAMENTO POR
OUTRO MAIS BARATO**



REFINANCIMENTO X REPROGRAMAÇÃO/ RENEGOCIAÇÃO



▶ REFINANCIAMENTO

É uma modalidade de empréstimo com juros, em média, mais baixos do que as tradicionais do mercado, no qual o mutuário tem de deixar um bem em garantia como um imóvel ou veículo. Também é conhecido como hipoteca reversa, “home equity” ou crédito pessoal com garantia de um bem. O refinanciamento pode ser feito junto aos bancos tradicionais e financeiras especializadas, como por exemplo Banco Inter, Creditas, Daycoval, BV, entre outros.

REPROGRAMAÇÃO (RENEGOCIAÇÃO)

▶ Trata-se de um acordo entre mutuário e instituição financeira no qual são alteradas as condições (em geral, carência e prazo) da operação de crédito para que o primeiro tenha capacidade de pagamento do compromisso.

PORTABILIDADE DE CRÉDITO

▶ ATUALIZE SUA TAXA DE JUROS POR JUROS MENORES.

Você sabia que é possível transferir operações de crédito (empréstimos e financiamentos) de uma instituição financeira para outra que ofereça melhores condições?



Cliente deve obter informações sobre sua dívida na instituição original (IF1)



Cliente negocia condições de financiamento mais vantajosas com outras instituições.



Selecionada a que melhor lhe atenda, a IF2 quita o saldo devedor perante a IF1. O cliente passa a ter compromisso com a IF2.

COMO PROCEDER NUMA REPROGRAMAÇÃO?



- ▶ Avaliar a capacidade de pagamento para um novo formato de endividamento;
 - ▶ Procurar a(s) instituição(ões) financeira(s);
 - ▶ Formatar e apresentar uma proposta com novas condições da operação de crédito, bem como as informações da situação econômico-financeira do seu empreendimento, na qual demonstre a capacidade de pagamento;
- ▶ Numa reprogramação, comumente, as instituições concedem a ampliação do prazo da operação, o que implica na diminuição do valor da parcela.

POSSO TROCAR UM FINANCIAMENTO MAIS CARO POR OUTRO MAIS BARATO?



- ▶ Sim, pode ser feita uma portabilidade de crédito;
- ▶ Com a portabilidade de crédito você pode levar a sua operação de crédito para outra instituição que lhe ofereça condições de taxa de juros e prazo melhores;
- ▶ Esteja atento às taxas de juros e no CET (Custo Efetivo Total) praticados pelos bancos;
- ▶ Compare e negocie sempre, não tenha medo do gerente nem do banco!
- ▶ Busque as melhores condições de taxa de juros e prazos, reduza as despesas financeiras, equilibre o seu fluxo de caixa, aumente a rentabilidade e desenvolva o seu negócio!

OPÇÕES DE REFINANCIAMENTO

- ▶ **EMPRESA SIMPLES
DE CRÉDITO**
- ▶ **FINTECHS**
- ▶ **FACTORING**

Não espere que as dívidas se acumulem quando não houver possibilidade de manter os pagamentos em dia.

Procure a instituição financeira logo que detectar o problema, não deixe virar “uma bola de neve”.

A reprogramação/renegociação ajuda a preservar a adimplência, portanto, contribui para evitar problemas de restrições ao crédito.

REALIZAÇÃO:



EQUIPE TÉCNICA:

CONTEUDISTA
Hudson Garcia da Silva
Consultor do SEBRAE MS

Central de Relacionamento: 0800 570 0800