

FINANÇAS

COMO CONSEGUIR FINANCIAMENTO PARA O SEU NEGÓCIO



SEBRAE



© 2019. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae/BA
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).

INFORMAÇÕES E CONTATO

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – SEBRAE/BA
Unidade de Gestão do Portfólio – UGEP
Rua Horácio César, 64 – Bairro Dois de Julho
CEP: 40.060-350 – Salvador / BA
Tel.: (71) 3320-4436

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Carlos de Souza Andrade

Diretor Superintendente

Jorge Khoury

Diretor Técnico

Franklin Santana Santos

Diretor Administrativo e Financeiro

José Cabral Ferreira

Unidade de Gestão do Portfólio (UGEP)

Norma Lúcia Oliveira da Silva
Leandro de Oliveira Barreto

Analista

Viviane Canna Brasil Sousa

Projeto Gráfico, editoração e revisão ortográfica

Yayá Comunicação Integrada

www.sebraeatende.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia

SUMÁRIO

Conheça as opções e analise as possibilidades para sua empresa

4

Antes de pedir um financiamento, analise as reais necessidades

6

Garantias para obter crédito

8

5 passos para conseguir créditos para o seu negócio

9

A conquista do financiamento

12

Existe linha de microcrédito para pequenos negócios?

14

Conclusão

16

CONHEÇA AS OPÇÕES E ANALISE AS POSSIBILIDADES PARA SUA EMPRESA



O futuro de uma empresa depende, necessariamente, de uma boa administração financeira. O fluxo de caixa é determinante para muitos negócios e é fato que, em certos momentos, o empreendedor pode precisar de crédito para compor sua saúde econômica.

Por conta disso, é importante saber quais procedimentos e cuidados tomar na hora de buscar um financiamento, seja com bancos tradicionais, digitais ou financeiras.

Entender quais são os principais fatores avaliados pelos agentes financeiros para analisar a capacidade de pagamento da empresa e os documentos exigidos para realização de uma operação financeira podem ser determinantes para conseguir um empréstimo.

As políticas de crédito são formas de financiamento e vendas a prazo que são instrumentalizadas dentro da empresa como forma de atrair novos clientes, de acordo com seus objetivos estratégicos e financeiros. Existem cinco tipos específicos de políticas de crédito aos quais uma empresa pode ter acesso:



Crédito liberal e cobranças rigorosas, com acesso ao crédito facilitado, mas cobranças agressivas;



Crédito rigoroso e cobranças liberais, modalidade em que não há muita margem de crédito, mas as cobranças são negociadas com mais flexibilidade;



Crédito rigoroso e cobranças rigorosas, com aprovação de crédito restrito e cobranças acompanhadas de perto pela empresa;



Crédito liberal e cobranças liberais, comum em empresas que são mais tranquilas na questão da cobrança, principalmente se o objetivo é aumentar a base de clientes;



Crédito moderado e cobranças moderadas, onde as pontas encontram um equilíbrio e servem a empresas que não tem muitos pedidos de crédito ou menos clientes.

Escolher qual dessas políticas atende melhor ao perfil da empresa e colocá-la em ação é o que torna a atitude eficiente. Como escolher? Através da análise dos perfis dos clientes e das necessidades da empresa. O cruzamento desses dois dados vai auxiliar o gestor a montar uma política de créditos que respeita as particularidades da organização e apresenta objetivos estratégicos bem definidos.*

*https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/protocolosderetomada?utm_source-google&utm_medium-search&utm_campaign-SB_retomada&utm_term-retomada&utm_content-rgs0036

ANTES DE PEDIR UM FINANCIAMENTO, ANALISE AS REAIS NECESSIDADES



O empresário deve tentar casar o cronograma de pagamento com a disponibilidade de dinheiro em caixa com o objetivo de evitar empréstimos e déficits. Esse trabalho deve ser feito por meio do controle de fluxo de caixa, anotando registros diários de movimentação.

Medidas como o desenvolvimento de um plano de negócios podem ajudar na decisão de tomar ou não um empréstimo. Antes de correr para essa opção, é preciso fazer a si mesmo algumas perguntas para checar se há mesmo a necessidade de financiamento para seu negócio.

Algumas delas são:

- »»» Por que queremos buscar financiamento?
- »»» De quanto preciso?
- »»» Como pagar o empréstimo?
- »»» O autofinanciamento é possível?

Se o financiamento de fato for necessário, é importante saber como e o que buscar antes de contrair um empréstimo. Independentemente do ramo de atuação da empresa, existem inúmeras linhas de financiamento, o que pode levar a novas dúvidas.

Não se assuste com elas: é importante tirar cada uma delas do caminho com as respostas certas, já que o financiamento é um compromisso a longo prazo. Assim, leve em consideração responder a perguntas assim:

- »»» Onde e quando buscar uma linha de crédito?
- »»» Quais são os riscos? E as vantagens?
- »»» Qual o tipo mais adequado para a minha necessidade?

Lembre-se que um financiamento específico para pagar dívidas não existe. O financiamento é bem melhor empregado quando utilizado para investir na capacidade produtiva da empresa. Usá-lo para movimento rotineiro de caixa pode acabar gerando novas - e maiores - dívidas.



GARANTIAS PARA OBTER CRÉDITO



Os bancos solicitam garantias em seus financiamentos, tanto de pessoa física quanto jurídica, para cumprir os normativos do Banco Central. Essa é, também, uma forma de reduzir o risco da operação, já que a contrapartida para as instituições financeiras é o pagamento com juros. Ao menor sinal de inadimplência, não há como pedir confiança bancária.

As instituições financeiras exigem das empresas dois tipos de garantias antes de liberar o empréstimo: as reais e as pessoais, que respondem pelo termo técnico de fidejussórias.

Em média, as instituições financeiras solicitam algo em torno de 130% do valor do financiamento em garantias. As reais podem ser subdivididas em hipoteca, alienação fiduciária e penhor, enquanto as pessoais ou fidejussórias são o aval e a fiança.

Tenha em mãos suas garantias antes de solicitar um empréstimo.

5 PASSOS PARA CONSEGUIR CRÉDITOS PARA O SEU NEGÓCIO



Você precisa de crédito, mas não sabe por onde começar? Com cinco passos e mais algumas dicas, que disponibilizamos nas próximas linhas, com certeza você saberá como chegar mais perto do que tanto necessita.

E, melhor ainda, de forma planejada. Vamos lá?

Antes, uma dica do Sebrae: sempre existirá uma linha de empréstimo que combine com a sua necessidade e possibilidade de pagamento. Estude todas as possibilidades viáveis antes de se definir por uma. Afinal, uma das primeiras coisas que você deve ter em mente é que, para expandir os negócios, micro e pequenos empresários não só podem, como devem, acessar linhas de crédito específicas tanto para o segmento quanto para a finalidade que se quer alcançar com o recurso.

Sempre existirá uma linha de empréstimo que combine com a sua necessidade e possibilidade de pagamento.

É também muito importante analisar qual é a real necessidade do empréstimo - ou financiamento - antes de fazer a solicitação em uma instituição financeira. Pesquise qual linha e banco melhor atendem ao seu projeto e elabore um plano de negócios.

Passo 1

Identificar a necessidade de crédito

É importante ter claro o valor do financiamento e a finalidade do recurso pretendido. Você quer ou precisa comprar máquinas, equipamentos, matéria-prima? Sua necessidade é aumentar a estrutura física? É preciso ter certeza!

Passo 2

Buscar informações e escolher a instituição financeira

Informe-se sobre as linhas de financiamento que melhor se enquadram nas necessidades de crédito identificadas por você. Depois, procure quais instituições financeiras operam com essas linhas.

Essa pesquisa vale ouro, porque as condições de custos, prazos e limites, por exemplo, podem variar bastante de banco para banco. Fique atento!

Passo 3

Analisar os fatores de restrição

É imprescindível estar com todos os fatores de restrição checados antes de pedir o financiamento. Alguns deles são:

Situação legal da empresa;

Garantias;

Capital próprio.

Cada instituição financeira vai ter suas exigências peculiares, mas esses três itens são comuns a todas elas.

Passo 4

Passo 4: Elaborar o plano de negócios

Antes de pedir dinheiro emprestado, a empresa – na figura do gestor – terá que mostrar ao banco que o seu projeto é financeiramente viável. O melhor modo de fazer isso é apresentando o plano de negócios.

Não se esqueça que algumas instituições financeiras solicitam que o estudo da viabilidade do projeto seja realizado com uma ferramenta da própria instituição. Então, organize-se para responder a essa exigência, caso ela se aplique.

Passo 5

Efetuar o pedido de financiamento

Vá até a instituição financeira e forneça ao gerente a documentação necessária, as garantias solicitadas e o plano de negócios, mostrando a viabilidade do projeto. Depois de concluir esses procedimentos, a instituição financeira analisará o projeto e retornará para informar a liberação ou a restrição ao financiamento.

Para ter mais chances de ter seu pedido aprovado, veja alguns pontos importantes do seu plano de negócios:

- ▶ Priorize financiar máquinas e equipamentos, preservando recursos próprios para capital de giro. Nas linhas de financiamento para investimentos fixos, os limites são maiores, os custos são menores, os prazos de pagamento também são maiores e as garantias são facilitadas;
- ▶ Um bom histórico de relacionamento com a instituição financeira influencia positivamente na decisão dos financiadores. Procure entrar em contato com o banco onde você já é cliente e avalie as condições oferecidas. Mas, claro, não deixe de pesquisar outras opções;
- ▶ Lembre-se que o banco quer correr o menor risco possível. Por isso, é fundamental elaborar um estudo com a análise de mercado, produto, operação e finanças, mostrando a viabilidade do projeto e a sua capacidade de pagamento.

O Sebrae oferece cursos de educação a distância que podem ajudar você a melhorar a gestão financeira do seu negócio. Procure o Sebrae da sua região para obter detalhes sobre os melhores cursos e materiais para a sua estratégia.*



*<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/artigosFinancas/cinco-passos-para-conseguir-creditos-para-o-seu-negocio,14b0ebb38b5f2410VgnVCM100000b272010aRCRD>

A CONQUISTA DO FINANCIAMENTO



Alguns passos são essenciais para que o financiamento seja bem-sucedido. Realizar o estudo de viabilidade econômico-financeira, como dissemos, é um deles, pois analisa indicadores que permitem avaliar se o negócio será viável e se o empreendedor poderá pagar o financiamento.

Mas ele não é o único: fazer a análise das ofertas possíveis também é imprescindível para obter o financiamento adequado às suas intenções de investimento.

Em geral, o mercado financeiro exige cerca de 130% do valor do financiamento em garantias, mas essa não é uma regra fixa. O empresário pode buscar outras alternativas, como fundos garantidores ou de aval, que, normalmente, dispõem de contrapartida de 80% do total financiado.

Mesmo que o gestor esteja acostumado a lidar sempre com o mesmo banco, é interessante pesquisar também as linhas de crédito de outras instituições financeiras, já que muitas podem justificar uma migração.

Todas essas questões devem ser analisadas sob a ótica da projeção do fluxo de caixa, para que se identifique a opção mais adequada.

Além disso, a documentação apresentada é crucial para a obtenção de financiamento. Normalmente, a inclusão em cadastros de maus pagadores inviabiliza a liberação do financiamento, tanto para pessoas físicas quanto jurídicas. Por isso, antes de solicitá-lo, é importante verificar se a empresa e os sócios estão inseridos, por exemplo, no SPC ou Serasa.

As certidões comprovando que os pagamentos dos tributos estaduais e municipais estão em dia também são necessárias, além do contrato social atualizado e comprovantes de residência atuais de todos os sócios.

As instituições financeiras brasileiras costumam cobrar a entrega das demonstrações contábeis e a relação do faturamento mensal dos últimos 12 meses, assim como os orçamentos de obras civis e a relação dos bens a serem adquiridos no Brasil e no exterior. Completam a lista de exigências de documentos o estudo de viabilidade econômico-financeiro e o plano de negócio.

Ao, finalmente, ser aprovado para o financiamento, não deixe de ler o contrato de financiamento na íntegra e cuidadosamente – de preferência na presença de um advogado especialista em questões empresariais e/ou financeiras. Buscar ajuda sempre que precisar entender melhor qualquer cláusula, e tire todas as dúvidas antes, é um bom investimento. Depois que o documento estiver assinado, é difícil voltar atrás.



EXISTE LINHA DE MICROCRÉDITO PARA PEQUENOS NEGÓCIOS?



Sim, e o Programa de Microcrédito Produtivo Orientado estimula a oferta de microcrédito no país inteiro – inclusive na sua região.

O Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, ou PNMPO, é voltado para pessoas físicas ou jurídicas cuja renda ou receita bruta anual não ultrapasse o limite de R\$ 200 mil. Essa iniciativa destina-se ao estímulo de atividades produtivas de pequeno porte, independentemente da área de atuação.

Para viabilizar o microcrédito, o PNMPO utiliza a metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica. Os principais objetivos do programa são:

- ✓ Incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares;
- ✓ Disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado;
- ✓ Oferecer apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado, com vistas ao fortalecimento institucional destas para a prestação de serviços aos empreendedores populares.

As instituições financeiras que operam o crédito com os recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) são:

- ▶ Banco do Brasil;
- ▶ Caixa Econômica Federal;
- ▶ Banco do Nordeste;
- ▶ Banco da Amazônia;
- ▶ Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES) e outras instituições financeiras oficiais de que trata a Lei nº 8.019, de 11 de abril de 1990.

As instituições financeiras que operam o crédito com a parcela dos recursos de depósitos à vista são os bancos comerciais, os bancos múltiplos com carteira comercial e a Caixa Econômica Federal.

Em fevereiro de 2018, o Plenário do Senado aprovou o projeto de lei de conversão (PLV 1/2018) originado da Medida Provisória (MP) 802/2017, que modificou o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado. As principais alterações foram:

- ▶ Aumento do teto limite de renda ou receita bruta anual de R\$ 120 mil para R\$ 200 mil;
- ▶ Acrescentou às fontes de financiamento do programa os recursos dos fundos constitucionais do Centro-Oeste (FCO), do Norte (FNO) e do Nordeste (FNE);
- ▶ Limitou a 2% ao mês as taxas de juros efetivas nas operações de microcrédito com recursos do FAT, vedada a cobrança de qualquer outra despesa, à exceção da Taxa de Abertura de Crédito (TAC) de 3% sobre o valor do empréstimo, a ser cobrada uma única vez;
- ▶ Uso de garantidas por fundos públicos, como o Fundo de Aval para Geração de Emprego e Renda (Funproger), ou privados, como o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe) do Sebrae.

Além disso, desde 2018, fica proibido às instituições financeiras utilizar a condição de pessoa com idade igual ou superior a 60 anos como critério para indeferir empréstimo ao tomador final.

CONCLUSÃO



Um financiamento pode ser a solução para expandir os negócios. As pequenas empresas podem precisar de linhas de financiamento específicas.

Porém, antes de ir à instituição financeira e contratar um financiamento, é preciso tomar alguns cuidados. Algumas ferramentas podem ajudar: elaborar seu plano de negócio, identificar a real necessidade do financiamento ou empréstimo e pesquisar qual linha de crédito e banco melhor atende ao seu plano de negócio.

Muitas vezes os problemas de natureza financeira são resultados de práticas a serem melhoradas em outras áreas da empresa, como:

- ▶ Decisões empresariais de investimento tomadas sem o devido planejamento;
- ▶ Escassez de registros gerenciais e de informações que levam a descontroles financeiros;
- ▶ Falhas no gerenciamento do fluxo de caixa: descasamento de prazos de recebimentos e pagamentos, custos totais mais elevados que as receitas, excesso e inadequação de estoques.

Se os casos acima não forem resolvidos inicialmente, um financiamento não irá resolver.

Ainda tem dúvidas sobre o assunto? Conte com o Sebrae!



Quer saber mais?
Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebraeatende.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia