

FINANÇAS

O QUE VOCÊ PRECISA SABER SOBRE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS PARA **PEQUENAS EMPRESAS**





© 2020. 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 Arthur de Azevedo Machado, 1225 – Civil Towers – Torre Cirrus –
Costa Azul - CEP: 41760-000 – Salvador/BA.
Telefone: 0800 570 0800

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 – Gerente
Leandro de Oliveira Barreto – Gerente Adjunto
Viviane Canna Brasil Sousa – Analista

PROJETO GRÁFICO, EDITORAÇÃO E REVISÃO ORTOGRÁFICA

Agência RedaWeb

SUMÁRIO

1 Características dos acessos à crédito e serviços financeiros _____	1
2 Empréstimo x financiamento _____	2
3 Empréstimo consignado funciona? _____	4
4 Modalidades mais comuns de crédito _____	5
5 Como criar e manter relacionamento financeiro com o sistema bancário _____	8
6 O Plano de Negócios para obter um financiamento _____	9
7 Projeto de Viabilidade Econômica e Financeira (PVEF): o que é e qual a sua utilidade _____	10
8 Como o cenário econômico pode interferir na liberação do crédito _____	11
9 Factoring: O que é e as possibilidades de uso na sua empresa _____	13
10 Quando fazer antecipação de recebíveis? _____	14
11 Cadastro positivo: O que é e como utilizá-lo a favor do seu negócio _____	15
12 Sociedades Garantidoras de Crédito (SGC) _____	16
13 Como utilizar fintechs como fontes alternativas de crédito _____	18
14 Conclusão _____	19

1 | CARACTERÍSTICAS DOS **ACESSOS À CRÉDITO E SERVIÇOS** FINANCEIROS

Empréstimo bancário é uma dívida feita entre o consumidor e o banco ou a financeira. O consumidor pega dinheiro e tem um prazo para pagar o valor com juros. Não precisa ser feito apenas para a compra de um bem e, por isso, a financeira nem sempre tem algo para tomar da empresa, fazendo com isso com que a taxa de juros seja maior do que a taxa de um financiamento.

As garantias, tanto fidejussórias quanto reais, objetivam dar reforço e segurança nas operações de crédito, devendo ser analisadas conjuntamente às informações cadastrais do cliente, à finalidade da operação que enseja a concessão de crédito, à forma e às fontes de pagamento. Quando uma empresa solicita financiamento ou crédito, é comum que as instituições financeiras solicitem garantias. A falta de garantias pode ser uma barreira para acesso ao crédito. Quanto mais garantia oferecida pelo tomador, maior a garantia para o banco.

Neste ebook, serão abordados conceitos e características dos termos de acesso à crédito e serviços financeiros, orientando o empresário a se preparar para pleitear o crédito junto às instituições financeiras, além de abordar quais os principais fatores que podem interferir nesta concessão e como ele pode melhorá-los. O empresário também será orientado sobre qual a melhor opção e/ou modalidade de crédito adequadas às necessidades da sua empresa, bem como apresentar quais as principais formas de garantias e orientar o empresário na composição destas garantias no seu negócio para pleitear crédito junto a instituições financeiras.



2 | EMPRÉSTIMO X FINANCIAMENTO

Embora os dois termos sejam corriqueiros no vocabulário popular, há uma tendência em confundi-los. O primeiro passo para adotar uma linha de crédito sustentável para sua empresa é entender que empréstimo e financiamento não são sinônimos. Cada um deles tem suas especificidades e categorias próprias, e cabem em situações diferentes.

O financiamento, por exemplo, é uma modalidade de crédito com finalidade definida. Trata-se da concessão de crédito para a compra de algo especificado em contrato – e que demanda, por isso, uma comprovação de compra. Os financiamentos mais comuns, no Brasil, são para a compra de imóveis e veículos, e operam com uma faixa de juros menor do que a de empréstimos para bens de valores maiores.

Essa tomada de crédito pode ser feita por bancos e financeiras e sua concessão está diretamente ligada à garantia de pagamento. Assim, se um financiamento para um carro não é quitado, a instituição que financiou a compra toma o bem, fazendo um leilão para a quitação da dívida.

Já o empréstimo é uma concessão de crédito livre, sem necessidade de especificação de compra ou de menor ou maior valor. Ele não é vinculado com nenhuma especificação, servindo como capital para o que o contratante quiser fazer com ele. Com essa modalidade, não há facilidade de garantia de retorno a quem empresta o dinheiro e os juros tendem a ser bem maiores.

Como muitas empresas entram em necessidades financeiras a partir da instabilidade do mercado, os bancos são acionados para a modalidade de empréstimo com regularidade maior do que para financiamentos. Isso ocorre porque o que uma organização quer, muitas vezes, não é comprar um imóvel, veículo ou maquinário específico, e sim ter giro de capital para colocar as contas em dia.

Dessa forma, quando os bancos e demais instituições financeiras são procurados para conceder empréstimos, eles apresentam categorias com características bem específicas, quase personalizadas para atender ao que a empresa contratante deseja.

São exemplos de empréstimos bancários para pessoa jurídica:

- ✓ O empréstimo pessoal, feito no nome do gestor que o solicita, a partir da avaliação da documentação pessoal de quem vai receber o dinheiro.
- ✓ O empréstimo consignado, que estabelece no máximo 30% do valor do salário do solicitante para pagamentos mensais, sendo retirado direto da folha de servidores públicos ou aposentados.
- ✓ O empréstimo rotativo, ligado ao uso do cartão de crédito corporativo, definido pelos limites financeiros de cada cartão.
- ✓ Cheque especial, valor específico que fica disponível na conta da empresa para emergências, e que deve ser reposto o quanto antes para não incidir em juros altos.

Por falar em juros, todos esses tipos de empréstimos bancários contam com essa “adição” no pagamento – que, no Brasil, pode variar de maneira significativa dentro dessas e demais modalidades de concessão de crédito.

A regra é simples: as parcelas dos empréstimos, exceto o rotativo em cartão, virão com os juros embutidos, e não pagar as faturas até o dia de vencimento acarreta mais juros sobre os que já foram contratados.

De acordo com os dados do Banco Central, os juros médios do empréstimo bancário podem variar de 0,5% a 88%, dependendo da instituição financeira procurada e da modalidade de tomada de crédito.



3 | EMPRÉSTIMO CONSIGNADO FUNCIONA?

O crédito consignado é uma modalidade de empréstimo bancário onde a instituição financeira não manda boletos, cartas de cobrança ou avisos para a pessoa que tomou o empréstimo: ela simplesmente retira o valor da folha de pagamento. Com essa garantia, os juros do consignado são menores e ainda há a vantagem de que os bancos só podem fazer a retirada mensal de até 30% do valor total do salário para o pagamento dessa dívida.

Se não for bem planejado, o crédito consignado pode levar o usuário ou empresa tomadora do serviço a um superendividamento, fazendo com que, além da dívida com o banco, seja pago um alto pacote de juros sobre juros.

O crédito consignado vale a pena para quem consegue controlar as finanças, mesmo as que contam com uma retirada de até 30% e não vai deixar acumular dívidas. A organização financeira do tomador de crédito é a primeira razão para que se entenda se esse tipo de empréstimo funcionará ou não.

As principais vantagens do crédito consignado são as taxas de juros menores, já que a certeza de que a dívida será paga pelo salário ou pensão funciona como uma boa garantia para a tomada de crédito e a facilidade para contratar. Em muitos casos, é o próprio banco quem sugere ao usuário contratar crédito consignado, seja para quitar uma dívida alta ou fazer capital de giro.

Outra vantagem é o prazo de pagamento mais longo, que pode chegar a até 120 meses para pagar, dependendo do banco em questão.

Dentre as desvantagens, temos o risco que a pessoa perca a renda onde o crédito está consignado antes de conseguir quitá-lo, pois tanto tentar pagar tudo de uma vez quanto trocar a consignação por outra forma de empréstimo custa bastante dinheiro à empresa. Além disso, estamos falando de uma dívida de longo prazo da qual a pessoa ou empresa não tem como escapar: todo mês o valor X será descontado do salário, sem chance de adiamento.



Quando a pessoa que faz o empréstimo é demitida, precisa avisar seu credor imediatamente, para que a cobrança seja feita por outros meios antes de incidir em prejuízo empresarial através do pagamento de moras.

Se a parcela cabe no bolso, não compromete o pagamento de outras dívidas contraídas anteriormente e as outras dívidas têm juros maiores do que o seu crédito consignado, é uma boa medir a necessidade de empresa por essa régua. Por outro lado, não vale a pena utilizar essa modalidade para pagar dívidas rotineiras ou usá-lo para fazer uma aplicação, pois sua taxa de juros é considerável e pode ser muito maior do que a taxa de rendimento de alguma aplicação financeira.

4 | MODALIDADES MAIS COMUNS DE CRÉDITO



Quando precisam se capitalizar com créditos bancários, as empresas podem optar, mais comumente, pelo cheque especial, crédito pessoal ao empreendedor, empréstimo para capital de giro, microcrédito ou cartão BNDES. Cada um deles tem suas vantagens e desvantagens e a escolha do melhor passa pelas necessidades da empresa e, também, por sua capacidade de pagamento de dívidas.

O cheque especial é um dos mais práticos, já que está pré-aprovado e disponível na conta corrente da empresa. O valor limite é designado pelo banco e não há burocracias para tomá-lo: basta fazer o saque ou realizar compras no débito dentro do valor estipulado. Entrar no cheque especial significa que a conta vai passar pelo pagamento de juros até que todo o valor desse empréstimo esteja reposto. O valor a ser pago fica visível no extrato na forma de quantia + IOF + juros.

Portanto, o empreendedor precisa ter cuidado – e muita atenção às movimentações financeiras da conta corrente – para não usar “sem querer” o cheque especial. Afinal, essa possibilidade tem uma das maiores taxas de juros entre todos os empréstimos: cerca de 14% ao mês. Use-o apenas em caso de emergência.

O crédito pessoal se difere do cheque especial por precisar ser pré-aprovado pela instituição financeira. Quando essa dá o aval, o dinheiro cai na conta do cliente. Sua taxa de juros é de, em média, 6,5% ao mês, e o pagamento pode ser feito através de débito automático, boleto ou cheque pré-datado à instituição.

Para tomá-lo, a dica é que o gestor tenha planejamento financeiro e não o faça de cara, no intuito de ter capital de giro. Como esse crédito dividirá espaço com outras dívidas na sua rotina empresarial, é indispensável que a saúde financeira da organização esteja em dia.

Quando a única solução é tomar emprestado para ter dinheiro em caixa, a melhor opção é o empréstimo para capital de giro, específico para essa finalidade. Esse tipo de empréstimo não é feito por todas as instituições financeiras, demandando pesquisa por parte do gestor, e se restringe à concessão para pessoas jurídicas. Sua taxa de juros é bem menor do que as duas anteriores, variando entre 1,40% e 3,39% ao mês, dependendo do banco em que a solicitação é feita.

O empréstimo para capital de giro deve ser tomado apenas quando há uma organização financeira para gastá-lo. Ou seja, ele precisa substituir o ativo circulante para pagamentos de contas fixas da empresa, como água, luz, telefone, salários, impostos ou compras de matérias-primas. Nada de tomar capital de giro externo para fazer financiamentos ou investimentos! Para esses fins, outras soluções são melhores.

O cartão BNDES é uma das modalidades de empréstimos mais requisitadas pelos empreendedores, por liberar quantias maiores e ter taxas de juros baixas – algo em torno de 1,35% ao mês. Ele funciona como um cartão de crédito para financiar investimentos de MEI e micro, pequenas e médias empresas, com uma linha de crédito pré-aprovado que pode chegar a até 2 milhões de reais para pagamento em até 48 meses, em prestações fixas e iguais. Todas as instituições financeiras credenciadas pelo BNDES trabalham com essa linha de crédito.

Contudo, os empréstimos cedidos pelo BNDES só podem ser utilizados para as finalidades que o próprio banco estipula, e não para pagar qualquer dívida. Assim, no intuito de retirá-lo, a empresa requerente precisa demonstrar um planejamento de gastos em que o financiamento em questão se aplica. Senão, nada feito.

Por fim, o microcrédito é uma política de financiamento destinada a pequenos empreendedores, formais ou informais, tanto na condição de pessoas físicas quanto jurídicas, que não podem garantir pagamentos ao banco ou possuem faturamento anual pequeno, de até 120 mil reais, e por conta disso não conseguem crédito em instituições financeiras que trabalham com outros perfis de empresas.

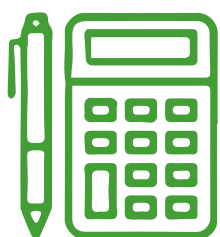
Assim, os créditos concedidos são menores, mas podem servir principalmente aos empreendedores informais que precisam melhorar a situação financeira da empresa, como cabeleireiros, vendedores, artesãos, faxineiros, pipoqueiros, dentre outros. É imprescindível que o profissional que vai pedir o microcrédito, cujos juros podem variar de 2% a 4% ao mês, tenha um planejamento de aumento de renda para poder quitar essa dívida. A pessoa que o solicita também não pode ter restrições em seu nome em órgãos de proteção ao crédito, como SPC, SERASA e CADIN.

Avaliação do autofinanciamento

Em meio a dificuldades financeiras ou instabilidade de mercado que gerem impacto direto no fluxo de caixa, a primeira opção a passar pela cabeça do empreendedor é o empréstimo bancário. Contudo, às vezes, é possível sair da situação difícil sem recorrer ao capital externo, mas reposicionando o capital interno para alguma ação de momento.

A isso damos o nome de autofinanciamento, que é quando a empresa busca, dentro de seu próprio caixa, a possibilidade de cobrir uma emergência sem ficar totalmente descapitalizado.

O autofinanciamento visa utilizar recursos próprios em uma situação de investimento ou operação financeira. Conta, principalmente, com sua disposição de ativos, mas também pode ser feito através de negociação com fornecedores e prazos de recebimentos de clientes, promoções relâmpago para geração de fluxo de caixa, investimento em maquinários ou pessoal que possam aumentar a produtividade e gerar vendas no curto prazo ou na venda de ativos imobilizados.



Para decidir qual é o melhor caminho para o autofinanciamento, reveja seus processos financeiros, levante sua possibilidade de liquidez imediata e garanta que, ao fazer a operação que deseja, seu crédito não descapitalizará a empresa em sua rotina de trabalho.

5 | COMO CRIAR E MANTER RELACIONAMENTO FINANCEIRO COM O SISTEMA BANCÁRIO



Os bancos adoram emprestar dinheiro, pois essa é a forma mais fácil que eles tem de ganhar retorno financeiro em suas operações. Contudo, não é sempre, e nem para todo mundo, que essa operação está disponível. A recusa de um financiamento pelo banco quase nunca é explicado pela instituição, que se limita a negar o valor pedido, e deixa o solicitante sem saber por que não recebeu acesso ao crédito.

Os motivos são vários e passam pela criação e manutenção de um relacionamento financeiro saudável com o sistema bancário. Afinal, embora os critérios que um banco utiliza para definir sua concessão de empréstimos sejam sigilosos, por motivos estratégicos, não é difícil entender que, em algum ponto da trajetória, a empresa postulante ao empréstimo não fortaleceu sua imagem de boa pagadora.

Mesmo que nunca tenha deixado nenhuma dívida sem ser paga, a empresa, assim como as pessoas físicas, está inserida em um sistema de pontuação chamado score, baseado em informações estatísticas e dados pessoais das pessoas físicas, que diferencia quem apresenta ao banco maior ou menor risco de inadimplência. Quanto maior o risco, menores são as chances de se conseguir um empréstimo.

Para ter um score alto e construir um relacionamento que possibilite ao banco conceder a você ou à empresa maiores e melhores linhas de créditos, e a juros progressivamente mais baixos, siga essas dicas:

- ✓ Não deixe que as contas se atrasem ou as dívidas se percam na sua rotina, fazendo com que o crédito concedido previamente seja ameaçado. A pontualidade nos pagamentos, e até o adiantamento em alguns deles, pode melhorar significativamente o score de quem vai pedir um empréstimo.
- ✓ Evite pedir empréstimos altos ou simultâneos, já que um grande volume de dívidas ao mesmo tempo pode impedir que todos sejam pagos dentro do prazo estipulado. Além disso, empréstimos com prazos muito longos de quitação não costumam ser bem vistos pelos bancos, pois o risco de descontrole do pagador, nesses casos, é bem maior.



- ✓ Seja um bom negociador de dívidas, se antecipando aos problemas de pagamento antes que o banco tenha que cobrá-lo.
- ✓ Tenha disciplina financeira para honrar com todos os seus compromissos bancários e não peça empréstimos dos quais sua empresa realmente não precisa.
- ✓ Dê boas garantias de pagamento ao banco, dessas que vão além da comprovação de renda, antes de pedir um financiamento ou empréstimo.

Somados ao perfil pessoal do tomador do empréstimo, esses são os principais critérios que podem fazer com que o banco recuse ou conceda o valor pedido à pessoa física ou empresa requerente. Em linhas gerais, é preciso sempre se preparar para acessar o crédito, a partir de um bom planejamento financeiro e da identificação da real necessidade do capital externo para os rumos da empresa.

6 | O PLANO DE NEGÓCIOS PARA OBTER UM FINANCIAMENTO

Para conceder crédito de financiamento a empresas, muitas instituições financeiras recorrem ao plano de negócios, um sumário que apresenta o que a organização faz, descrevendo suas atividades, público-alvo, análise de mercado, metas, estrutura organizacional e de gestão e produtos e serviços que oferta. O plano de negócios aborda, também, as estratégias de marketing e vendas da empresa e sua projeção de resultados financeiros e crescimento.

Esses indicadores podem convencer um banco a emprestar dinheiro para a manutenção das atividades empresariais. O documento é importante à instituição financeira como forma de garantir que o negócio é viável e, portanto, tem como pagar as prestações de um financiamento de longo prazo.

As informações que não podem faltar, de jeito nenhum, em um plano de negócios para obtenção de financiamento, são as projeções financeiras que demonstram finanças equilibradas e dão um panorama da situação econômica da empresa no momento do financiamento; a experiência do empreendedor, para que o plano tenha credibilidade junto ao banco; e os indicadores que mostrem a capacidade de gestão dos empreendedores e diretores da empresa.

Não deixe de contemplar, com certo destaque, as estratégias de marketing que sua empresa irá adotar para projetar aumento das vendas após o financiamento. Quanto mais o banco entender que você vai destinar o financiamento aos objetivos corretos e, assim, terá mais liquidez para quitar sua dívida, mais perto estará a concessão de crédito bancário.

7 | PROJETO DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA (PVEF): O QUE É E QUAL A SUA UTILIDADE



Um Projeto de Viabilidade Econômica e Financeira, ou PVEF, é um estudo que mostra ao empresário qual é o real potencial de retorno ao investimento gerado pela sua empresa. Nele, estão inseridos três indicadores de análise que são cruciais para a amplificação de tomada de capital externo: payback, valor presente líquido e taxa interna de retorno.

O Payback estima o período total em que a empresa opera em retorno, ou seja, o tempo que um investidor leva para recuperar o capital que aplicou ao negócio.

O valor presente líquido, ou VPL, demonstra os fluxos de caixa da empresa no presente para que as projeções pós-investimento sejam possíveis. O VPL também mostra a TMA, taxa mínima de atratividade, que é a taxa de desconto aplicada ao valor presente para que o investidor entenda se está entrando em um cenário favorável. Além da TMA, outro indicador importante no VPL é o TIR, de rentabilidade de projeto, que demonstra a taxa interna de retorno.

De modo geral, a empresa precisa fazer um projeto de viabilidade sempre que precisar avaliar a tomada de crédito externo para manutenção ou ampliação de suas atividades. A organização pode tanto fazer o projeto por conta própria ou contratar uma consultoria competente, no intuito de concluir as etapas necessárias para que o PVEF esteja pronto.

O estudo de viabilidade econômica passa por:

- ✓ Análise de mercado.
- ✓ Projeção de fluxo de caixa.
- ✓ Análise dos indicadores principais – VPL, TIR, TMA e Payback, além dos específicos para cada tipo de financiamento.

8 | COMO O CENÁRIO ECONÔMICO PODE INTERFERIR NA LIBERAÇÃO DO CRÉDITO

A avaliação e liberação de crédito passa pela visão do agente financeiro, que precisa analisar com critério os dados da empresa, as possibilidades de repasse pela instituição financeira e o retorno dessa disponibilização à parte credora. Mas, além disso, o cenário macroeconômico também pode influenciar na liberação de crédito.

Quando o mercado está instável, bancos e instituições financeiras tendem a emprestar menos dinheiro, visto que se potencializam as chances de inadimplência por falência ou diminuição drástica de algumas atividades. Portanto, principalmente nesses momentos, a concessão de crédito passa pelo que as instituições chamam de os “C’s do crédito”. Eles são o caráter, a capacidade, o capital, o colateral, as condições e o coletivo – além do risco de crédito.

O **caráter** é a característica do tomador de crédito, já que seu histórico de pagamentos anteriores demonstra se ele tende a ser, ou não, um bom pagador no próximo financiamento ou empréstimo. A **capacidade** diz respeito à possibilidade real de o empresário quitar sua dívida, ou seja, é a capacidade de endividamento da empresa. Ela é analisada a partir das demonstrações financeiras da organização.

O **capital** é a potencialidade financeira da empresa a partir de sua posição patrimonial, incluindo seus índices de liquidez e lucratividade, indicador seguido pelo **colateral**, que nada mais é do que a soma de ativos do tomador de crédito que possam servir como garantia ao financiamento ou empréstimo.

As **condições** representam as variáveis que podem afetar a empresa, entre possibilidades internas e externas, e prejudicá-la na honra do pagamento do crédito. São levadas em consideração as condições empresariais, econômicas e especiais, que dizem respeito ao crédito concedido e ao mercado em que o dinheiro está entrando.

Considerado o mais novo C do grupo, o **coletivo** é usado para analisar o risco do empreendimento a partir do seu grau de integração em um coletivo de empresas, como em cadeia ou aglomeração produtiva. Essa inserção também pode ser analisada a partir do Arranjo Produtivo Local, embora não seja uma regra.

Por fim, temos o **risco de crédito**, que é o estudo feito pelo agente financeiro responsável por liberar, ou não, o crédito solicitado. Ele vai checar, conforme documentação enviada pela empresa, o risco de o crédito não retornar ao banco que empresta ou financia a organização. Em outras palavras, há uma simulação de inadimplência. Isso não significa que o crédito não será concedido, mas que pode ser concedido a juros maiores, caso o risco seja alto.

Segundo a resolução 2.682 do Banco Central, existe um espectro de classificação de risco que vai do nível A, para indicadores excelentes e riscos potencialmente baixos, ao H, para empresas com alto índice de inadimplência. Quanto mais perto do nível H uma empresa estiver, mais juros ela vai pagar – e mais garantias terá que conceder para conseguir o crédito.



9 | **FACTORING: O QUE É E AS POSSIBILIDADES DE USO NA SUA EMPRESA**

O factoring é um processo de gerenciamento de riscos financeiros que busca evitar prejuízos causados pela inadimplência. Ele pode servir a empresas, clientes e fornecedores a partir da administração de todos os créditos gerados por vendas a prazo, e atua, basicamente, nos indicadores de transferência de risco.

As modalidades de factoring praticadas no Brasil por empresas de qualquer porte são:

- ✓ Factoring convencional, para compra de direitos de créditos ou ativos decorrentes de vendas a prazo e estabelecidas em contrato mercantil.
- ✓ Factoring maturity, similar ao tradicional, com a diferenciação da eliminação da etapa da cobrança já que as contas a receber são de responsabilidade da empresa responsável pelo crédito.
- ✓ Factoring trustee, que fornece assessoria administrativa e financeira para além da compra e venda de títulos.
- ✓ Factoring de exportação, especializado em exportações e operações capazes de fazer transação e liquidação de créditos de empresas sediadas em diferentes países, exigindo conhecimento de comércio exterior.
- ✓ Factoring de matéria-prima, que intermedia os acordos comerciais de compra e venda entre fornecedor e fomentado.

A principal importância das operações de factoring para uma empresa, é evitar o endividamento futuro a partir de más decisões gerenciais. Como a atividade do factoring é voltada à antecipação da receita, ela ajuda a projetar o recebimento à vista de vendas que foram feitas a prazo.



Para que essa possibilidade se torne viável e eficiente, a empresa que solicita o factoring deve ter um controle financeiro rigoroso e altamente correto, para evitar que as operações sejam mais custosas do que foi previsto no começo do projeto. O factoring está disponível a empresas de qualquer porte a partir da tomada de capital externo em consonância com as operações de cada empresa.

10 | QUANDO FAZER ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS?

Quando uma empresa vende a prazo e tem certeza de que vai receber esse dinheiro no limite estipulado, pode fazer uma antecipação de recebíveis, tirando capital do próprio caixa a partir de garantia de que ele será repostado. Assim, a organização pode investir, cobrir déficits ou pagar gastos inesperados sem precisar recorrer ao capital externo.

Essa é uma das formas mais fáceis e rápidas de conseguir um aporte adequado, já que, em teoria, a situação é simples: a empresa pega de si mesma e repõe o que gastou a partir dos novos recebimentos. Contudo, é imprescindível ter certeza que o que foi gasto será repostado. Caso haja inadimplência inesperada, a antecipação de recebíveis, ao invés de ajudar o empresário, pode virar um grande rombo de caixa.

Assim, antes de fazer uma antecipação de recebíveis, caso haja risco real de se descapitalizar sem previsão de retorno às reservas, faça uma comparação entre essa modalidade e outras linhas de crédito. Às vezes, os juros de um empréstimo ou financiamento são tão baixos que vale mais a pena contar com eles para uma emergência do que tirar do próprio caixa. Verifique, também, o real valor da antecipação de recebíveis, pois um passo em falso nessa seara pode comprometer o lucro mensal ou anual da empresa.

Além disso, a antecipação de recebíveis deve ser vista como uma modalidade emergencial, e não recorrente. Caso esteja antecipando recebíveis todos os meses, a empresa pode tender à desorganização financeira, perdendo o rastro do que ainda falta a ser pago ou se gastou-se mais na antecipação do que a organização iria ganhar. O melhor meio de fazer uma “luva” para gastos e investimentos a curto prazo é através de um fluxo de caixa eficiente, que não demande a substituição do capital de giro por reservas internas ou externas.

11 | CADASTRO POSITIVO: O QUE É E COMO UTILIZÁ-LO A FAVOR DO SEU NEGÓCIO

O Cadastro Positivo é um sistema nacional que elenca os bons pagadores a partir de seu histórico de quitação de débitos. Quando uma pessoa física faz o Cadastro Positivo no Serasa, todas as suas contas são consideradas para que ela pontue nos pagamentos antecipados e/ou dentro do prazo de vencimento. Assim, empresas podem analisar com mais tranquilidade um pedido de crédito ou parcelamento de compra.

A possibilidade é interessante tanto para a empresa, que pode se utilizar do Cadastro Positivo para promover facilidades a seus clientes fiéis, quanto para as instituições financeiras, que podem utilizá-lo para conceder créditos a pessoas físicas e jurídicas. Afinal, através do cadastro positivo, o nível de score pode aumentar, fazendo com que também aumente a confiança para transações financeiras em relação ao nome positivado.

Vale lembrar que o cadastro positivo não registra as compras feitas por uma pessoa física ou jurídica, e sim a honra das dívidas a prazo feitas a partir dessas compras. Os valores das compras, quantidades de parcelas, datas de vencimento e modo de pagamento são registrados, mas os produtos e serviços comprados não fazem parte do sistema, garantindo a privacidade do comprador.



12 | SOCIEDADES GARANTIDORAS DE CRÉDITO (SGC)

Sociedades Garantidoras de Crédito são entidades privadas que têm a finalidade de complementar garantias para quitação de crédito junto ao sistema financeiro, caso o empreendedor não tenha bens ou condições de fazer garantias ao crédito que está solicitando junto aos bancos.

Esse obstáculo se apresenta quando as garantias consideradas satisfatórias pelas instituições financeiras são insuficientes ao negócio que pede o crédito, fazendo com que seu acesso ao dinheiro fique limitado – embora, em linhas gerais, a empresa tenha reais condições de honrar com suas dívidas.

Nesse caso, entram em cena as SCG, formadas majoritariamente por empresas que visam complementar a garantia dos empreendedores com o objetivo de fomentar a competitividade e o desenvolvimento empresarial em um setor de mercado. Elas concedem, além da possibilidade de acessar o crédito com mais facilidade, uma assessoria financeira para as empresas associadas. As SGC, em suma, ajudam empresas que tem alto risco de crédito e precisam demonstrar mais garantias em troca do fortalecimento do setor de mercado em que essas empresas atuam.

Assim como as SGC, as empresas que não conseguem se garantir sozinhas para a tomada de crédito também podem contar com os fundos de aval. No Brasil, o principal deles é o Fampe, Fundo de Aval da Micro e Pequena Empresa, criado em 1995 pelo Sebrae. O Fampe tem como principal objetivo ajudar micro e pequenas empresas a viabilizar suas garantias através da complementação de créditos solicitados.

Para isso, o Fundo de Aval conta com operações contratadas a partir de micro e pequenas empresas que tenham faturamento limítrofe ao que rege a Lei Complementar 123/2006, sendo 150 mil reais o máximo de aval em operações para projeto de investimentos e 300 mil reais o limite para exportações e projetos de desenvolvimento tecnológico.





Para contratar o Fampe é preciso ter condições básicas de operação de crédito, negociadas com o gerente da instituição financeira que vai conceder o empréstimo ou financiamento, e se conveniar ao fundo de aval para que este possa fazer a complementação. As regras para conseguir o Fampe são:

- ✓ Solicitar o acesso na busca por financiamentos junto a instituições financeiras conveniadas ao Sebrae.
- ✓ Atender aos requisitos básicos das instituições financeiras conveniadas.
- ✓ Ter alta capacidade de pagamento.
- ✓ Ter recursos a serem investidos.
- ✓ Ter um plano de negócios sólido.
- ✓ Não apresentar restrição cadastral.
- ✓ Ter parte das garantias necessárias para a contratação de crédito.

Além dos fundos de aval, empresas que precisam tomar crédito a partir das garantias dadas também podem utilizar essas modalidades para cumprir com seu objetivo:

- ✓ Alienação fiduciária, com a transferência de um bem móvel para instituição financeira.
- ✓ Hipoteca, que é a transferência do bem imóvel à instituição financeira.
- ✓ Letra de câmbio, através de títulos negociáveis no mercado.
- ✓ Penhor, com bem entregue à instituição financeira e devolvido mediante quitação.
- ✓ Fiança, obrigação escrita que garante o cumprimento do pagamento por pessoas físicas e/ou jurídicas.

13 | COMO UTILIZAR FINTECHS COMO FONTES ALTERNATIVAS DE CRÉDITO

Fintechs são instituições financeiras de forte base tecnológica que atuam, sobretudo, no ambiente digital. Um exemplo prático e famoso de fintech são os bancos que operam apenas ou majoritariamente no ambiente virtual, como Nubank e Banco Inter.

Contudo, não são apenas bancos correntistas que fazem parte dessa nova onda de instituições financeiras. Alguns modelos de negócios das fintechs podem ajudar pequenos e médios empresários a conseguir crédito por fontes alternativas e igualmente benéficas aos negócios.

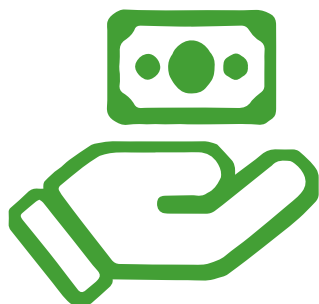
Dentre as principais áreas de atuação de uma fintech na concessão de crédito estão: fintechs de pagamento, crédito ou empréstimo, crowdfunding e bitcoins, além das fintechs de controle financeiro e investimento.

As fintechs de pagamento são utilizadas para desburocratizar processos de compra e venda operando com taxas muito pequenas ou nulas de manutenção. O Nubank é, no Brasil, a mais famosa fintech de pagamento. Já as de crédito e empréstimo atuam na aproximação de quem precisa de capital externo e quem está disposto a investir em novos negócios. A Geru é, atualmente, o maior nome dessa seara.

Fintechs de crowdfunding são plataformas de financiamento coletivo. Nelas, um projeto é colocado no ar e só ocorrerá mediante o investimento de várias pessoas que podem estar ou não ligadas entre si. Se o projeto não atingir o investimento pedido, todas as pessoas que cederam valores os recebem de volta. O maior exemplo de fintech desse estilo, no nosso país, é a Catarse.

As fintechs de bitcoins operam apenas em mercados de bitcoins, com similares em outras criptomoedas, enquanto as de controle financeiro ajudam pessoas físicas e jurídicas a manter as finanças em ordem a partir de aplicativos simplificados de controle.

Por fim, temos as fintechs de investimento, que possibilitam o melhor rendimento dos dinheiros investidos, otimizando o papel das corretoras de valores.



14 | CONCLUSÃO

A tomada de crédito por uma instituição financeira deve ser um ato planejado dentro da empresa e só realizado se, e somente se, houver capacidade de pagamento para essa dívida. Caso contrário, são grandes as chances de transformar um investimento externo em bola de neve, causando ajuda a curto prazo e prejuízo a longo.

Por isso, antes de pedir um empréstimo, veja quais são as opções possíveis, qual instituição apresenta menor taxa de juros e se as cooperativas de crédito, que são mais flexíveis na entrega do capital e na distribuição dos juros, tem algum pacote atrativo a lhe oferecer. A melhor opção de empréstimo bancário vai depender única e exclusivamente do planejamento feito pela empresa antes do pedido de crédito.

Caso o plano de negócios da organização suporte empréstimos e financiamentos, muitas são as possibilidades de consegui-los dentro das instituições financeiras, que vão utilizar alguns critérios para fazer, ou não, a concessão desses valores.

Além de atuar com convênios para complementação de garantias, o Sebrae também tem consultoria especializada a micro, pequenas e médias empresas no intuito de ajudar o empreendedor a entender suas reais necessidades de solicitação de crédito e as formas de pagamento mais sustentáveis a cada negócio. Se precisar de ajuda em uma dessas áreas, ou em ambas, conte com a gente.



A força do empreendedor brasileiro

www.sebraeatende.com.br
@sebraeatende | 0800 570 0800

