

Orientação sobre o uso adequado de serviços financeiros



Conselho Deliberativo | Pernambuco 2013

Associação Nordestina da Agricultura e Pecuária - Anap
Banco do Brasil - BB
Banco do Nordeste do Brasil - BNB
Caixa Econômica Federal - CEF
Federação da Agricultura do Estado de Pernambuco - Faepe
Federação das Associações Comerciais e Empresariais de Pernambuco - Facep
Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Pernambuco - Fecomércio
Federação das Indústrias do Estado de Pernambuco - Fiepe
Instituto Euvaldo Lodi - IEL
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae
Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Estado de Pernambuco - SDEC
Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial do Estado de Pernambuco - Senac/PE
Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial do Estado de Pernambuco - Senai/PE
Serviço Nacional de Aprendizagem Rural do Estado de Pernambuco - Senar/PE
Universidade de Pernambuco - UPE

Presidente

Pio Guerra

Diretor-superintendente

Roberto Castelo Branco

Diretor técnico

Aloísio Ferraz

Diretora administrativo-financeira

Adriana Lira

Comissão de Editoração Sebrae Pernambuco

Aloísio Ferraz
Ângela Saito
Carla Almeida
Eduardo Maciel
Janete Lopes
Jussara Leite
Roberta Amaral
Roberta Correia
Tereza Nelma Alves

Revisão

Betânia Jerônimo

Imagens

Royalte free

Projeto gráfico e diagramação

Felipe Gabriele | Z.dizain Comunicação

www.zdizain.com.br

Apresentação

A dificuldade de acesso ao crédito tem sido um obstáculo para o desenvolvimento dos micro, pequenos e médios empresários no Brasil.

Um dos principais motivos é a maneira como os empresários buscam esses créditos, desconhecendo os produtos adequados e as formas de avaliações por parte das instituições de crédito, e não sabendo utilizar adequadamente os produtos ofertados pelo mercado.

Para ajudar nesse processo, o Fórum Estadual das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte de Pernambuco, em parceria com o Sebrae Pernambuco e os bancos públicos, desenvolveu esta cartilha para ajudar os micro e pequenos empresários.

Muitas empresas fecham as portas muito antes de completarem cinco anos de vida e a falta de dinheiro é o motivo mais citado pelos empresários.

Pensando em resolver esses problemas, muitos recorrem a empréstimos acreditando que isto é a melhor ou até mesmo a única solução. Porém, se o motivo da falta de dinheiro não for resolvido, o problema pode crescer e muito.

Portanto, resolva antes a causa da falta de dinheiro e só depois recorra a empréstimos.



Agora, como saber qual o problema que a empresa está passando?



A FERA CRESCE!

Não subestime a força do crescimento das dívidas.

Papel do empreendedor no sucesso da empresa

Você no comando do empreendimento tem que conhecer alguns mecanismos de análise básicos para poder direcionar os rumos de sua empresa.

Para você pedir dinheiro emprestado, é importante ter controle de seus recursos e classificá-los para saber se tem como pagar.

Desse modo, você precisa saber pelo menos o que são:

› CUSTOS E DESPESAS VARIÁVEIS

Custos e despesas variáveis são aquelas que sofrem alteração de valor, em caso de aumento ou queda nas vendas. Eles existem se existirem faturamento.

Ex: comissão de vendas, matéria-prima, impostos, embalagens etc.

› CUSTOS E DESPESAS FIXAS

Custos e despesas fixas são aquelas que, mesmo sem faturamento, existem.

Ex: aluguel, salários da administração, pró-labore.

Pró-labore é a retirada do dono da empresa ou sócio.

› FATURAMENTO

É o total das vendas ou receitas com produtos e/ou serviços do seu empreendimento.

Agora vamos encontrar o resultado da sua empresa.

Receita – despesas variáveis – despesas fixas = lucro/ prejuízo

E aí? Deu lucro ou prejuízo?

Se ocorrer prejuízo, procure mudar o quadro aumentando as vendas ou reduzindo as despesas.

Se houve lucro, use para investir no próprio negócio e fazer crescer o empreendimento, pagando as parcelas do seu empréstimo, comprando mercadorias com preços melhores, dando entrada numa máquina melhor ou qualquer outro investimento que vá trazer mais lucro.



O crédito viabiliza oportunidades, não as cria...

O crédito não pode - e nem deve - ser usado como uma tábua de salvação para a situação financeira da empresa.

O crédito é um instrumento para auxiliar a conquista de seus sonhos, e não para transformá-los em pesadelos.

› O QUE É CRÉDITO?

De uma maneira geral, é um termo que significa confiança.

No setor financeiro, é a utilização de recursos para viabilizar um projeto e um sonho, ou simplesmente para socorrer na hora do aperto.

Quem empresta precisa confiar em quem está pedindo emprestado.

› CRÉDITO É BOM OU É RUIM?

O crédito para ser bom tem que ser usado na medida exata da necessidade do tomador, pois caso contrário será o acelerador para a mortalidade do seu empreendimento. Tomador é quem solicita o crédito.

Crédito é igual a veneno de cobra: dependendo da dose, pode curar ou matar...

Como regra geral, o lucro gerado pelo empréstimo tem que ser superior aos juros pagos pelo crédito.

› COMO SABER SE O CRÉDITO É BOM OU NÃO PARA A MINHA NECESSIDADE?

Para cada necessidade de crédito existe um produto adequado.

Para cada produto de crédito existe um prazo para pagar e um percentual de juros.



Imagine você indo de bicicleta de Recife para São Paulo, porque você tem uma bicicleta boa em casa... Para cada local que se vai, existe o meio de transporte adequado.

Caso 1

Se sua necessidade é comprar uma máquina para aumentar sua produção, você nunca deve usar o limite do cheque especial para pagar a máquina.

› POR QUÊ?

Porque a máquina é um investimento que vai lhe dar retorno no futuro, depois de você produzir, vender e receber. Por isso não deve tirar dinheiro do dia a dia para pagar um investimento que vai dar retorno no futuro.

O ideal é que você utilize um produto de crédito de longo prazo - e de preferência com carência.

Carência é um prazo para começar a pagar a primeira parcela. Por exemplo, a primeira parcela fica para seis meses depois de tomar o empréstimo.

Você deve está pensando que é impossível conseguir esse tipo de crédito ou que ele é apenas para grandes empresas... Engano seu. Ele existe para todas as empresas. Basta saber onde contratar e como se habilitar a ele.

Caso 2

Se a sua necessidade é dinheiro para completar o salário de seu funcionário ou uma duplicata, o crédito adequado é a antecipação de recebíveis ou o uso de parte do limite do cheque especial, se em poucos dias você tiver como cobrir o limite.

Nesse caso, usa-se o produto de crédito de curto ou curtíssimo prazo porque a necessidade é para cobertura imediata.

Recebíveis são recursos que você tem a receber de vendas ou serviços realizados. Pode ser cartão de crédito, cheque pré-datado, duplicata, nota promissória, vales ou qualquer outro meio de recebimento.

IMPORTANTE!

Quanto mais fácil o crédito, mais caro ele é.

O que pode dificultar seu acesso ao crédito?

› APRESENTAÇÃO AO FINANCIADOR

Um fator que interfere muito na obtenção de um empréstimo é a maneira do empresário se apresentar ao banco ou agente financeiro.

Quando você vai ao banco solicitar um empréstimo, você vai fazer um negócio bom para você e também bom para o banco. Afinal, o produto do banco é o dinheiro. Para isso, você tem que contratar recursos com taxas e prazos adequados, e o banco tem que receber o que foi contratado.

Imagine um cliente chegar na sua loja e querer fazer uma compra fiado, sem saber o que comprar, quanto levar daquele produto e nem quando vai pagar... É claro que você vai ficar inseguro de vender. Isto acontece quando alguém procura o banco para contratar empréstimo, sem saber quanto precisa ou como vai pagar. Naturalmente o gerente não vai se sentir seguro para emprestar.

Ao procurar o banco, saiba quanto você precisa, por que precisa e como e quando vai pagar.

› GARANTIAS

É comum a solicitação de garantias, pois o banco quer ter certeza que vai receber o dinheiro emprestado, mas nem sempre o empresário tem garantias a oferecer.

Para ajudar nesses casos, existem diversos fundos garantidores que são mecanismos que possibilitam o acesso ao crédito de empresas que não dispõem das garantias necessárias para a contratação dos empréstimos ou financiamentos.

Exemplos:

Fampe (Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas)

É uma garantia complementar concedida mediante pagamento de taxa ao Sebrae. Trata-se de um facilitador na constituição das garantias nos financiamentos. Pode ser até 80% do valor do crédito.

Funproger (Fundo de Aval para Geração de Emprego e Renda)

É uma garantia complementar através das linhas de crédito do Proger Urbano. Pode ser até 80% do valor do crédito.

FGI (Fundo Garantidor para Investimento)

É uma garantia concedida pelo BNDES para garantir operações de financiamento.

FGO (Fundo Garantidor de Operações)

É uma garantia complementar para operações de capital de giro, utilizada em Pernambuco pelo Banco do Brasil e, brevemente, pela Agefepe (Agência de Fomento do Estado de Pernambuco).

› **FALTA DE CAPITAL PRÓPRIO**

Na maioria dos casos, os bancos não emprestam recursos para investimentos sem que o tomador tenha uma parte do valor. Portanto, organize-se.

Na abertura ou expansão dos negócios, deve ser aplicada uma boa parcela de recursos próprios. Portanto, planeje-se.

› **INCAPACIDADE DE PAGAMENTO**

O empréstimo deve ser compatível com as informações declaradas por você no cadastro e no plano de negócio, tanto de faturamento quanto de patrimônio e estoques.

O empréstimo deve ser aplicado na finalidade que foi obtido.

O empréstimo precisa ser pago. Se não for pago, a dívida aumenta e torna-se um problema grave.

› **PRODUTOS DE CRÉDITO**

Curto prazo – Para as urgências do seu caixa.

Ex: capital de giro, cheque especial, conta garantida e antecipação de cartões.

Médio prazo – Para ajudar na gestão financeira da empresa.

Ex: antecipação de recebíveis de clientes (duplicatas, cheques, voucher de cartões de crédito).

Longo prazo – Para ajudar na ampliação, reforma ou modernização da empresa.

Ex: leasing, BNDES, financiamento de máquinas, crédito imobiliário.

DICAS

- › O crédito de uma maneira descontrolada pode gerar problemas.
- › Ele deve ser utilizado com cautela.
- › Conseguir crédito é fácil, difícil é pagar.
- › Só utilize crédito se for por motivo específico - o maior perigo do crédito é o seu mau uso.
- › Para cada necessidade há um tipo de crédito.
- › Ao assumir uma dívida, você deve saber quanto do seu valor mensal irá comprometer seu orçamento.
- › Não utilize crédito por impulso.
- › Mantenha sempre seu nome limpo, pagando em dia as contas.
- › Compare produtos, taxas e prazos para escolher a melhor opção.

› MEIOS ELETRÔNICOS DE PAGAMENTO

Cartão de crédito – Instrumento de pagamento de varejo que possibilita ao portador adquirir bens e serviços a prazo, em estabelecimentos credenciados, mediante limite de crédito.

Cartão de débito – Instrumento que permite realizar pagamento com débito automático do valor da compra à vista, na conta do titular do cartão.

Cartão múltiplo – Instrumento que reúne as funções de um cartão de débito e crédito em um único cartão plástico.

Cartão corporativo – Também conhecido como cartão empresarial, permite acesso a financiamentos pelas instituições financeiras, a exemplo do cartão BNDES, que financia a compra de insumos, serviços e equipamentos com fornecedores cadastrados.

Instituições financeiras emissoras do cartão BNDES: Bancoob (Banco Cooperativo do Brasil), Banco do Brasil, Caixa Econômica, Bradesco e Itaú.

Principais vantagens:

- › crédito pré-aprovado;
- › financiamento automático em até 48 meses;
- › prestações fixas e iguais;
- › taxa de juros atrativos.

› VENDER ATRAVÉS DE CARTÃO DE CRÉDITO

Muitas empresas evitam vender através de cartão de crédito, pois há descontos sobre cada venda e também pagamento de mensalidade da máquina.

É o velho hábito de só olhar para os pontos negativos... Você anda com pacote de dinheiro na carteira? A grande maioria das pessoas não anda com dinheiro na carteira e nem com talão de cheques. Hoje em dia este não é mais um instrumento de pagamento comum. O cartão passou a ser o instrumento mais popular, seja para compras a crédito ou para compras a débito.

Vantagens de vender no cartão:

- › o recebimento é certo – não tem inadimplência;
- › a média de vendas é maior;
- › não se perde venda;
- › há a possibilidade de vendas *on-line*, via internet;
- › a máquina sem fio permite ser levada ao cliente para o recebimento das vendas;
- › reduz a necessidade de capital de giro próprio para financiamento ao cliente;
- › evita perdas por fraudes com cheques e manuseio de valores.

Desvantagens de vender no cartão:

- › prazos longos de parcelamento implicam na necessidade de mais capital de giro;
- › os descontos e o aluguel de equipamentos ainda são elevados;
- › as taxas de antecipação de recebimento ainda são elevadas, quando comparadas a outras operações de capital de giro;
- › os riscos de fraude, embora reduzidos, exigem cuidados.

