

Livre sua
empresa do
endividamento

SEBRAE
SP



SEBRAE-SP - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo

Conselho Deliberativo

Presidente: Paulo Skaf (FIESP)

ACSP – Associação Comercial de São Paulo

ANPEI – Associação Nacional de Pesquisa, Desenvolvimento e Engenharia das Empresas Inovadoras

BB – Superintendência Estadual do Banco do Brasil

CEF – Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal

DESENVOLVE-SP – Agência de Desenvolvimento Paulista

FAESP – Federação da Agricultura do Estado de São Paulo

FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo

FECOMERCIO – Federação do Comércio do Estado de São Paulo

IPAT – Instituto de Pesquisas Tecnológicas

ParqTec – Fundação Parque Alta Tecnologia

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SEDECTI- Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Inovação

SINDIBANCOS – Sindicato dos Bancos do Estado de São Paulo

Diretor Superintendente

Bruno Caetano

Diretor Técnico

Ivan Hussni

Diretor de Administração e Finanças

Pedro Jehá

Unidade Acesso a Mercados e Serviços Financeiros

Gerente: Gustavo Marques

Equipe técnica

Magda Calegari

Colaboração

Leonardo Suyama Tegg

Unidade Inteligência de Mercado

Gerente: Eduardo Pugnali Marcos


Projeto Gráfico e diagramação

Daniel Augusto de Resende Neves

Apoio técnico

Marcelo Costa Barros

Patrícia Mattos Marcelino



Tradicionalmente, e por diversas razões, as taxas de juros no Brasil são extremamente altas, o que significa crédito caro. Além disso, as micro e pequenas empresas costumam enfrentar dificuldades para conseguir empréstimos, já que os bancos exigem garantias que elas nem sempre conseguem apresentar para liberar os recursos.

Sem crédito, porém, muitos negócios não teriam como se desenvolver. Outros nem chegariam a existir. O crédito é fundamental. Mas é preciso sempre lembrar que esses recursos, apesar de terem um caráter estratégico para as empresas, não deixam de constituir dívidas, que devem ser tratadas com atenção máxima.

O trabalho aqui apresentado foi elaborado para jogar luz sobre esse tema e ajudar o dono de uma micro ou pequena empresa a ter parâmetros e tomar as decisões corretas na hora de se endividar. Afinal, ele busca solução, e não um problema com uma conta que, mais tarde, descobre não conseguir pagar.

Este material mostra ao empreendedor, sobretudo, a diferença entre estar endividado e tornar-se inadimplente. A primeira situação é administrável. A segunda, sintoma de sérias complicações, podendo até levar ao fim da empresa. Daí a necessidade de fazer planejamento e acompanhamento cuidadosos das finanças e manter uma gestão eficiente.

Aproveite as informações da cartilha, fale com a equipe do Sebrae-SP para auxiliá-lo e mantenha seu empreendimento nos trilhos.

Boa leitura!



Paulo Skaf
Presidente

No geral, ter dívidas é visto como algo indesejado, mas se a questão for analisada de forma técnica, concluímos que não é bem assim.

Uma empresa endividada está necessariamente com dificuldades financeiras? Nem sempre. Existe endividamento bom e endividamento ruim? Sim. Esta cartilha explica isso.

Se a ideia é implantar melhorias no negócio, crescer, dar um passo adiante e não há recursos em caixa para tornar a iniciativa viável, um empréstimo pode ser a solução. A diferença é saber financiar o empreendimento da melhor maneira possível, sem colocar em risco seu futuro por assumir um compromisso que não poderá ser honrado.

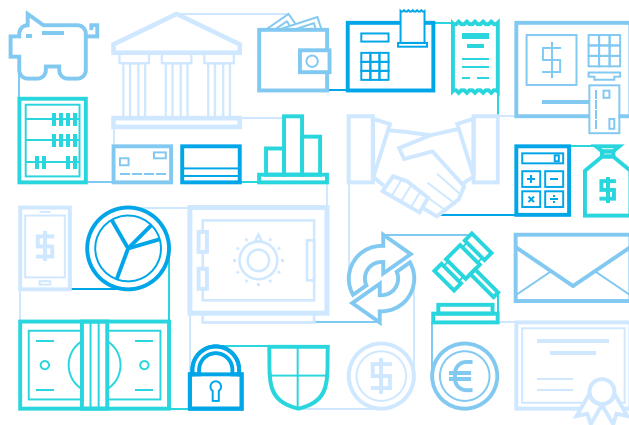
Um dos erros recorrentes cometidos pelos donos de micro e pequenas empresas é fazer uso de linhas de crédito mais acessíveis, porém mais caras. É o caso do cheque especial e cartão de crédito. Ambos atraem pela praticidade e facilidade, mas suas altas taxas de juros são um perigo.

Este trabalho do Sebrae-SP tem como objetivo orientar o empreendedor a manter as dívidas dentro de sua capacidade de pagamento sem comprometimento das contas. O bom endividamento ajuda no desenvolvimento da empresa; o ruim pode se transformar na sua ruína.

Boa leitura.



Bruno Caetano
Diretor-superintendente



Endividamento

Quando pensamos no termo endividamento, logo surge a ideia de tratar-se de algo negativo. Mas nem sempre ter dívidas é um problema. Se o endividamento foi feito para financiar o crescimento e o desenvolvimento da empresa, gerando um aumento no faturamento, será um endividamento saudável.

Porém, se houver excesso de dívidas, poderá prejudicar o desenvolvimento da empresa, podendo levar à inadimplência.

Muitas vezes, confunde-se endividamento com inadimplência.

Vamos então esclarecer a diferença entre os termos:

Endividamento

É o aumento do valor ou da quantidade de dívidas sem considerar se o pagamento foi ou não efetivado pelo devedor.

Inadimplência

É o não-pagamento, até a data do vencimento, de um compromisso financeiro. É o descumprimento de um contrato, ou de qualquer uma de suas condições, podendo o descumprimento ser total ou parcial.

Muitas vezes quando nos deparamos com a falta de dinheiro, seja como pessoa física ou pessoa jurídica, acabamos recorrendo a empréstimos rápidos, com juros elevados, para honrar os compromissos.

Na ânsia de honrar os compromissos não fazemos nenhum tipo de planejamento e nos meses seguintes a história se repete, ou seja, não conseguimos honrá-los e tomamos mais um empréstimo, aumentando o endividamento. Essas ações colocam a empresa em risco, comprometendo o lucro, levando-a à inadimplência e muitas vezes até mesmo à falência.

Vamos então aplicar o índice de endividamento e verificar qual a situação da empresa:

Índice de Endividamento

Tem como objetivo mostrar o grau de endividamento da empresa, ou seja, quanto a empresa depende de empréstimos/financiamentos para o funcionamento da operação:

$$\text{Índice de endividamento} = \frac{\text{Total de passivos}}{\text{Total de ativos}} \times 100$$

Lembrando que Passivo refere-se à deveres e obrigações, ou seja, é a soma do valor das contas a pagar aos fornecedores, empréstimos, financiamentos e impostos.

Já os Ativos referem-se a bens e direitos, ou seja, é a soma dos saldos disponíveis em caixa e bancos, contas a receber e estoques.

Quanto maior for o índice encontrado, maior será o endividamento da empresa, o que pode ser prejudicial pois haverá grande dependência de recursos de terceiros no negócio.

Exemplo:

Total de Passivos = R\$ 88.000,00

Total de Ativos = R\$ 125.000,00

88.000 / 125.000 = 0,70

Portanto, em percentual temos: Índice = 70%

Neste exemplo, o índice de 70% demonstra o grau de endividamento da empresa. Desta forma, sabemos que a empresa é financiada 30% com capital próprio e 70% com capital de terceiros.

O índice que demonstra o grau de endividamento deve ser analisado verificando a composição da dívida da empresa. Se a empresa tem prazo de pagamento para fornecedores, esta dívida não gera despesas financeiras (juros). A empresa também pode captar recursos com juros reduzidos destinados aos investimentos, impulsionando os resultados da empresa. Nestes casos, a empresa pode apresentar um índice elevado, mas a dívida é qualificada gerando resultados positivos para a empresa.

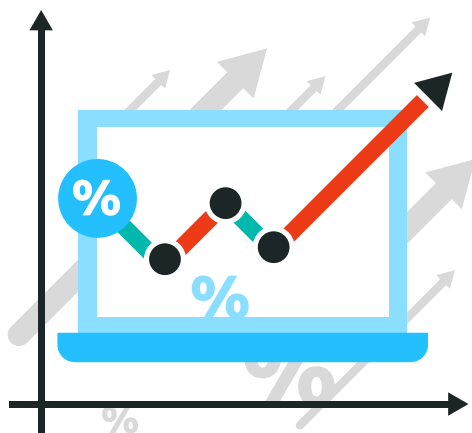
Caso a dívida não tenha uma boa qualificação, poderá comprometer a saúde financeira da empresa. O primeiro passo é manter a calma e analisar a situação do negócio.

O fato é que a empresa está “doente” e precisa tomar um “remédio”. Mas para saber a “medicação” correta deverá conhecer a “doença”.

Identifique qual a causa, entendendo com clareza o problema que está afetando a saúde financeira da empresa. Esta análise deve ser feita antes que a situação esteja crítica, com dívidas já acumuladas.

Dentre as diversas causas, as mais recorrentes são:

- Retração nas vendas;
- Alto volume de estoque;
- Os clientes estão inadimplentes;
- As despesas estão elevadas;
- Grande volume de financiamentos.



Para melhor entender a causa, será preciso adotar alguns instrumentos que ajudarão a analisar onde encontra-se o problema da empresa. Se ainda não tem o hábito de realizar controles financeiros, é a hora de iniciar com os principais instrumentos de análise financeira.

Fluxo de Caixa

Ferramenta que permite realizar os lançamentos de caixa, das contas a pagar e contas a receber com visualização da projeção futura de todas as entradas e saídas de recursos financeiros da empresa. Permite visualizar o saldo de caixa para o período projetado, como também para o período atual. Auxilia na tomada de decisões, por meio dos controles e entendimento dos gastos fixos e variáveis da empresa.

Demonstrativo de Resultado

Ferramenta que permite conhecer o resultado operacional do negócio. Nesta ferramenta é possível saber se a empresa é lucrativa. Por meio do Demonstrativo de Resultados é possível calcular índices que darão suporte às decisões estratégicas da empresa. Podemos calcular a margem de contribuição, ponto de equilíbrio e lucratividade.

Preço de venda

É fundamental que a empresa conheça a sua estrutura de custos para formar o preço de venda de seus produtos e serviços corretamente. Ao entender a estrutura de preço, é possível saber quais produtos e serviços devem ter as vendas intensificadas. Muitas vezes vemos empresas com um bom faturamento, porém, com dificuldades financeiras. Muitas vezes é pela má formação do preço. Em algumas situações, por estratégia, a empresa trabalha com produto a preço de custo para alavancar a venda de outros produtos. Mas isso só pode acontecer se for feito com planejamento, com consciência, caso contrário a empresa terá problemas financeiros.

Agora que você já tem todos os instrumentos que permitem conhecer onde está o problema de falta de recursos é hora de agir, de buscar soluções para sair dessa situação, para que haja equilíbrio financeiro e o que deverá ser feito para a empresa gerar caixa.

O importante é tomar uma atitude no início do problema, evitando que se chegue à inadimplência, pois neste estágio a situação da empresa ficará mais comprometida, os fornecedores poderão negar as vendas e o acesso ao sistema financeiro será mais difícil.

Algumas dicas:

- Se tiver valor acumulado das dívidas, faça uma lista de todos os credores com uma tabela que conste o valor da parcela, taxa de juros, prazo de pagamento e saldo devedor. Verifique se o total das parcelas que a empresa precisa pagar por mês está de acordo com a capacidade de pagamento mensal. Procure trocar as dívidas com juros mais altos, como cheque especial, por empréstimos com menor taxa. Porém, lembre-se que as parcelas devem ficar dentro da sua capacidade de pagamento.
- Conheça as condições das linhas de crédito disponíveis no mercado financeiro de forma a utilizar o melhor financiamento ou empréstimo para seu negócio, podendo ser capital de giro, antecipação de recebíveis e investimentos em máquinas ou equipamentos.



Agora, faremos um exemplo numérico considerando o prazo de pagamento oferecido pela instituição financeira:



**DÍVIDA
ACUMULADA**

R\$ 1.000,00



**CAPACIDADE DE
PAGAMENTO MENSAL**

R\$ 100,00



**CRÉDITO DISPONIBILIZADO
PELAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS**

R\$ 1.000,00




Condições:



A	BANCOS	B
0,5%	TAXA MENSAL FIXA	1,5%
06 MESES	PRAZO DE PAGAMENTO	12 MESES

Considerando a taxa de juros, decidimos que a opção pelo Banco A é melhor. Porém, o Banco A não oferece um prazo de pagamento maior, condição oferecida pelo Banco B. A taxa de juros deve ser analisada juntamente com a capacidade de pagamento da empresa. Caso a empresa faça a opção pelo Banco A, não terá condições de pagar a parcela integral. A diferença deverá ser paga em outra forma de empréstimo. Assim, consideramos o cheque especial com juros de 9% a.m. para suprir a diferença.








Vamos entender melhor a situação:

	BANCO	TAXA MENSAL FIXA	PRAZO DE PAGAMENTO
	A	0,5%	06 MESES
	VALOR DA PARCELA MENSAL R\$ 169,00	PARCELAS	DIFERENÇA ACUMULADA FINANCIADA PELO CHEQUE ESPECIAL (9% A.M.)
	CAPACIDADE DE PAGAMENTO MENSAL R\$ 100,00	01	R\$ 75,86
	DIFERENÇA MENSAL R\$ 69,60	02	R\$ 158,56
		03	R\$ 248,69
		04	R\$ 346,93
		05	R\$ 454,03
		06	R\$ 570,75

Optando pelo financiamento do Banco A, ao finalizar o pagamento do empréstimo, a empresa terá contraído uma nova dívida de R\$ 570,75.

Se antes de decidir pelo empréstimo a tomar e fizer corretamente o planejamento, verá que neste caso, teria sido melhor captar o recurso no Banco B, mesmo com taxa de juros maior.

Veja a comparação entre as duas linhas de crédito:

		 A	 B
	VALOR DA PARCELA MENSAL	R\$ 169,60	R\$ 91,68
	QUANTIDADE DE PARCELAS	06 x	12 x
	VALOR TOTAL PAGO	R\$ 1.017,60	R\$ 1.100,16
	DIFERENÇA ACUMULADA	R\$ 570,75	R\$ 0,00
	TOTAL	R\$ 1.588,35	R\$ 1.100,16

Portanto, neste exemplo, a taxa de juros não foi a parte mais relevante para a decisão da empresa, pois a condição do prazo de pagamento não atenderia à necessidade da empresa.

Agora se grande parte do endividamento estiver concentrado com fornecedores, o ideal é que se busque uma negociação com eles.

Por meio do Demonstrativo de Resultados e do Fluxo de Caixa verifique a capacidade de pagamento da empresa, negocie com os credores, ajustando o valor das parcelas, as taxas de juros e o prazo de pagamento.

Um tipo de negociação que pode ser utilizado é negociar em conjunto com os credores. Exponha a situação da empresa a todos eles e apresente a sua capacidade de pagamento mensal. Assim, juntos definirão a melhor forma de quitar esses débitos.

Para saber mais sobre este e outros temas,
acesse o portal **www.sebraesp.com.br**,
ou ligue **0800 570 0800** e agende uma
consultoria com um dos nossos especialistas.

