

Crédito Urbano

10 respostas
sobre crédito
para micro e
pequenas
empresas

SEBRAE

Serviço de Apoio às Micro e
Pequenas Empresas Bahia

SUMÁRIO

- 5** Apresentação
- 7** O que avaliar antes da busca do crédito?
- 8** O que é crédito?
- 9** Para que serve o crédito?
- 11** Quando as empresas devem tomar crédito?
- 12** Quais os tipos de crédito?
- 14** O que saber ao negociar o financiamento?
- 15** Quanto se paga por um empréstimo bancário?
- 17** Quais garantias para obter crédito?
- 19** O que fazer para não ser inadimplente?
- 20** Onde buscar crédito?
- 21** Onde buscar mais informações
- 22** Glossário
- 24** Bibliografia

APRESENTAÇÃO

As instituições financeiras surgiram pela necessidade de circulação das riquezas na economia. Elas intermedeiam o uso da moeda, pois, nem todos, sejam empresas ou famílias, gastam toda a sua renda; assim, o dinheiro que é depositado (em forma de poupança ou depósitos), emprestado aos que querem consumir ou produzir. O crédito é, portanto, um dos mecanismos de desenvolvimento e crescimento da economia.

Vivemos hoje uma economia globalizada, uma era pautada na informação em ritmo acelerado. Micro e pequenas empresas são desafiadas a cada momento para serem competitivas e inovadoras.

Esta realidade impõe aos negócios uma demanda maior por investimentos, gastos com marketing e desenvolvimento de novos produtos. Por outro lado, possibilita a ampliação das fontes de financiamento, sejam elas através de parceiras com fornecedores ou as mais variadas opções de financiamento oferecidas pelo mercado financeiro, com prazos, modalidades e formas de pagamento que contribuem para o fortalecimento dos empreendimentos.

Este manual de perguntas e respostas sobre crédito objetiva responder as indagações mais usuais e essenciais dos empresários para a decisão de buscar financiamento para o seu empreendimento. Mas, lembre-se: o primeiro passo antes de buscar o financiamento é avaliar e planejar o negócio. Responda algumas perguntas para verificar se efetivamente há necessidade de recursos ou se algumas ações gerenciais não serão suficientes:

- A gestão financeira da minha empresa é confiável?
- Faço os controles necessários?
- Os recursos serão aplicados em melhorias, nas inovações, no giro?
- Qual o valor exato que a empresa necessita?
- Em que prazo o empréstimo não comprometerá o meu fluxo de caixa?
- Existem alternativas que substituam o endividamento oneroso?

Para o Sebrae, crédito é mais um instrumento na busca de competitividade; porém, como toda ação gerencial, deve ser utilizado de forma consciente, com riscos calculados, visando à rentabilidade do negócio, à geração de empregos, à produção de produtos e serviços que privilegiem o consumo consciente e o respeito ao meio ambiente.

1. O que avaliar antes da busca do crédito?

O crédito, por si só, não resolve problemas da gestão de qualquer que seja o negócio. É necessário realizar uma análise do empreendimento. O empresário deve ter pleno conhecimento da situação presente e visão de futuro do seu negócio. Esta visão inclui a avaliação financeira, a lucratividade e rentabilidade.

Os pontos fortes e fracos devem ser listados; os primeiros devem ser ressaltados e mantidos. Já as fraquezas encontradas merecem ações de correções imediatas. Ao identificar problemas que, inclusive, estejam colaborando para a falta de dinheiro em caixa, procure saná-los, para evitar que o recurso levantado na instituição financeira seja desperdiçado.

Ao tratar de expansão ou novos investimentos, verifique se há, efetivamente, mercado para absorver o crescimento. É importante projetar a viabilidade financeira em qualquer situação. O plano de negócios é instrumento fundamental para responder a estas perguntas. O Sebrae pode orientar como fazer. Procure um dos nossos pontos de atendimento.

Uma ferramenta fácil e prática para o controle das finanças de uma empresa é o do fluxo de caixa. Nele, as entradas e saídas de dinheiro são anotadas, possibilitando uma visão positiva de geração de recursos ou eventuais necessidades de caixa.

VANTAGENS DO FLUXO DE CAIXA:

- Avaliar se as vendas presentes serão suficientes para cobrir os desembolsos futuros já conhecidos.
- Saber os momentos ideais para reposição de estoque ou materiais de consumo, considerando os prazos de pagamento.
- Saber se é ou não possível conceder prazos de pagamentos aos clientes.
- Saber se é ou não possível comprar à vista dos fornecedores para aproveitar alguma promoção ou realizar uma compra estratégica.
- Conhecer a real necessidade de se buscar um empréstimo.
- Antecipar as decisões sobre como lidar com sobras ou faltas de caixa.
- Organizar o pagamento dos compromissos financeiros de acordo com a expectativa de receitas.
- Conhecer o nível de inadimplência dos clientes.
- Saber se há recursos próprios para investir.
- Saber se terá recursos para arcar com as parcelas do empréstimo/financiamento.

É muito comum a situação em que o empreendimento vem crescendo, demandando recursos para o capital de giro ou para ativos fixos; porém, os gestores não conseguem medir o tamanho desta necessidade. Daí a importância de ter controles seguros e, principalmente pessoas capacitadas que possam auxiliar na condução segura dos rumos da empresa.

Manter-se bem informado, através de leituras sobre o ramo de atuação, políticas fiscais e econômicas; cercar-se de boa assessoria (principalmente contábil) e traçar um plano de aprendizagem constante (seja capacitações presenciais ou a distância) são condições indispensáveis para o êxito de qualquer gestor de uma micro ou pequena empresa.

2. O que é crédito?

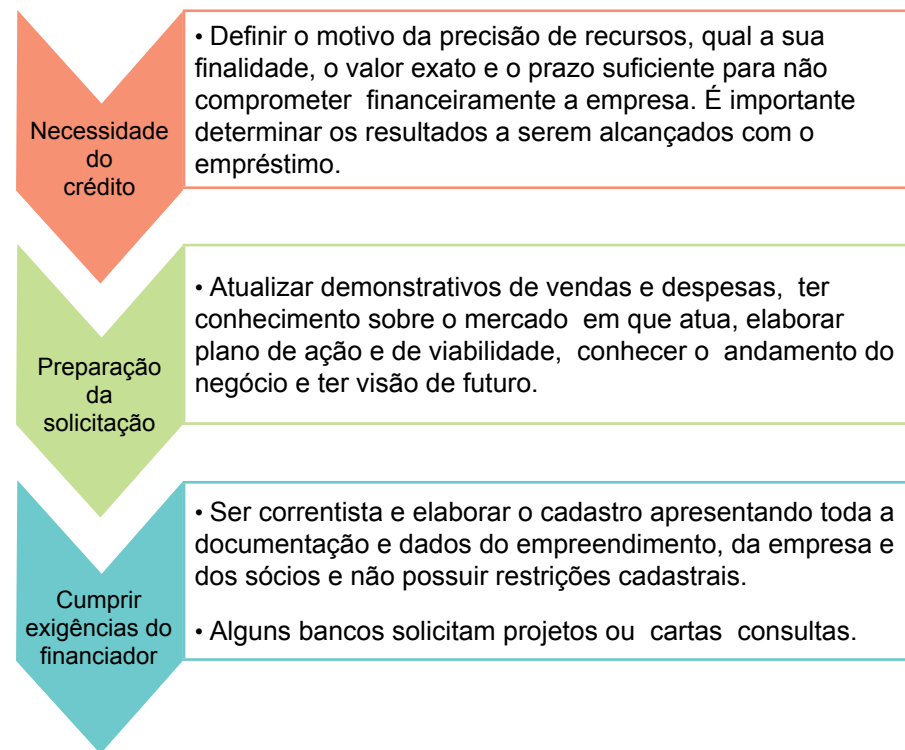
Em todo momento de nossa vida assistimos ou somos participantes de ações que envolvem confiança; desta forma, mesmo se não estamos devendo alguma soma monetária a outra pessoa ou instituição, podemos estar envolvidos em alguma operação de crédito. Por exemplo, quando emprestamos algum objeto a outra pessoa com o compromisso desta, de restituir em um prazo determinado, podemos considerar a existência de um crédito.

A palavra crédito tem origem no latim *creditum* e significa “confiança”. Conceder crédito a alguém é, na essência, confiar nela, acreditar em seu potencial como agente de transformação de sua própria vida. Atribui-se, ainda, ao verbo, também em latim, “*credere*”, cujo significado é “crer”, “acreditar”, “confiar”.

Em finanças, crédito também expressa confiança. As pessoas físicas e jurídicas recebem crédito por que são confiáveis, ou seja, demonstram capacidade e intenção de pagamento. Nestes casos, há uma cessão momentânea de recursos por parte da instituição financeira, com o comprometimento do tomador de devolvê-lo no prazo combinado, acrescidos os juros e impostos e mediante garantias pactuadas através de instrumentos contratuais.

Nas empresas, podemos dizer que ao nascerem já estão sendo tomadoras de crédito; afinal, seus sócios são as primeiras fontes de financiamento: ao investirem o capital inicial, o fazem com a expectativa de retorno em um prazo estipulado.

O caminho a ser seguido para conseguir um empréstimo passa pelas seguintes etapas:



Preenchendo estes requisitos, a empresa demonstra estar preparada para pleitear o empréstimo. Uma parte importante na avaliação do crédito pelo banco é a entrevista com o gerente. Se quem é responsável pela gestão do negócio não transmitir segurança, certamente não passará a confiança necessária para a aprovação do empréstimo.

3. Para que serve o crédito?

O crédito, basicamente, é utilizado nas seguintes situações: financiar o dia a dia e na implantação ou expansão do negócio.

O intervalo de tempo que é gasto para efetuar todas as atividades operacionais da empresa, desde a aquisição da matéria-prima e insumos até o recebimento do valor referente à venda ou a prestação do serviço é denominado **Ciclo Operacional**. Esta movimentação, que envolve desde comprar, prestar o serviço ou produzir, promover vendas ou financiar os clientes exige recursos que são denominados **Capital de Giro**.

Administrar o capital de giro significa adotar ações que reduzem ou aumentam a necessidade de caixa.

NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO:	
Ações que aumentam:	Ações que diminuem:
<ul style="list-style-type: none"> • Compras à vista • Redução dos prazos dos fornecedores • Vendas a longo prazo • Ineficiência nas cobranças • Níveis elevados de estoques • Dinheiro parado em caixa • Dinheiro parado em contas, cobranças vinculadas em bancos, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Vendas à vista • Cobranças eficientes • Aumento de capital com recursos próprios • Lucratividade • Aumento de prazos de pagamento aos fornecedores • Redução dos estoques a níveis estratégicos • Redução do tempo de produção, prestação do serviço ou venda.

E onde entra o crédito? Depois que todas as ações listadas acima forem aplicadas e os recursos gerados não se mostrarem suficientes para honrar os compromissos imediatos. Neste momento a empresa recorre a empréstimos bancários para o financiamento do **Capital de Giro**.

Toda esta movimentação ocorre dentro do exercício social (doze meses); por isso, os créditos para financiar o giro são considerados de curto prazo.

Exemplos operações de Capital de Giro:

Pagamentos de despesas	<ul style="list-style-type: none"> • salários, incluindo o 13º e férias • impostos • aluguéis
Aquisição de mercadorias e insumos	<ul style="list-style-type: none"> • para repor estoques • aproveitar descontos com pagamento à vista • para promover aumentos de vendas
Antecipar recebimento de vendas	<ul style="list-style-type: none"> • desconto de duplicatas, cheques pré-datados • antecipação de vendas por cartão de crédito

Quando a empresa amplia sua capacidade, expande e moderniza a gestão ou sua estrutura, adquire máquinas, equipamentos ou veículos, está agregando valor ao negócio. Neste caso, os gastos são denominados **investimentos de longo prazo**, por demandar maiores volumes de recursos e prazos de aplicação. Geralmente, estes tipos de financiamento necessitam de um projeto de viabilidade econômica e financeira.

Em ambos os casos são recursos onerosos, pois é necessário pagar juros e Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguros – IOF.

4. Quando as empresas devem tomar crédito?

Cabe aos sócios gestores definir a necessidade de captar dinheiro através do crédito para financiar seu giro ou investimentos. Na verdade, a decisão deve ser pautada em estratégias que possibilitem maior rentabilidade. Vejamos alguns exemplos:

Alternativa A	Antecipar os direitos das vendas a prazo - duplicatas, cheques	Descontar as faturas do cartão de crédito	Nova filial	Comprar uma máquina
Alternativa B	<ul style="list-style-type: none"> • proporciona um maior ou poder de barganha para comprar estoques à vista 	<ul style="list-style-type: none"> • diminui a rentabilidade; porém, evita o risco de inadimplência nas vendas com duplicatas ou cheques pré-datados 	<ul style="list-style-type: none"> • Tomar crédito e aplicar recursos próprios em algo de maior rentabilidade 	<ul style="list-style-type: none"> • Arrendar através de leasing e com o recurso comprar mercadoria

Seja para o giro ou investimento, o crédito deve ser precedido de um planejamento e avaliação de sua real necessidade e da capacidade de pagamento. Para planejar é necessário responder algumas perguntas:



A ferramenta gerencial indicada para responder a estas indagações é o Plano de Negócio. De posse deste instrumento, o empresário, além de ter um norte para gerenciar e expandir pode ainda pleitear, em instituições financeiras ou de futuros sócios, financiamento para o empreendimento.

Para obter empréstimos, em geral, o empresário deve ser correntista do banco e apresentar, além do **Plano de Negócios**, uma proposta de financiamento ou um roteiro do projeto. Cada instituição tem seus procedimentos e formulários internos.

Ao optar por contratar um empréstimo, é preciso consultar o gerente do banco ou outros canais de relacionamento (internet, telefone) sobre as exigências necessárias. Alguns bancos disponibilizam em seus sites modelo de proposta de financiamento, visando facilitar o processo para o empresário. Certamente, apresentar a documentação exigida de forma organizada e no tempo solicitado facilita o processo, por demonstrar organização e eficiência.

5. Quais os tipos de crédito?

Como vimos, as linhas de crédito são divididas em dois grupos: crédito de curto prazo e de longo prazo. O primeiro é um empréstimo para cobertura de déficits de caixa eventuais, pagamento de despesas correntes e aquisição de mercadorias, matérias-primas e insumos. O crédito de longo prazo está voltado para investimentos em construção, expansão, reforma, modernização, taxa de franquia e aquisição de máquinas, equipamentos ou veículos.

Para as empresas já em funcionamento, os bancos públicos ou privados e as instituições de crédito não bancárias como as cooperativas de crédito, *factoring*, financeiras ou instituições de microcrédito, oferecem uma ampla opções de linhas de crédito.

LINHAS DE CRÉDITO	
Para financiar o capital de giro	Para investimento
<ul style="list-style-type: none"> • Cheque especial para empresas, • Antecipação de recebíveis (cartões de crédito, duplicatas, notas promissórias, cheques pré-datados), • Fiança bancária, • Financiamento de impostos, • Adiantamento a fornecedores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamento de máquinas e equipamentos, • Aquisição de frota de veículos, • Obras civis e reformas, • Financiar a modernização, expansão ou capacitação tecnológica e de pessoal das empresas.

Ainda há muita dificuldade em conseguir financiamento para se instalar uma empresa. Nestes casos o **Plano de Negócio** ou **Projeto de Crédito** são peças imprescindíveis, pois o agente financeiro precisa comprovar a viabilidade do negócio iniciante e, geralmente, há a exigência de garantias reais.

Hoje, há uma grande facilidade para se obter o chamado **crédito produtivo**, por ser uma política pública para alavancar e impulsionar o desenvolvimento e crescimento das empresas no mercado. Suas características são prazos mais largos para pagamento, a existência de carência (período necessário para que o financiamento possa se pagar) e taxas de juros subsidiadas pelo Governo Federal.

Os agentes financeiros disponibilizam, ainda, algumas linhas de créditos que podemos classificar como especiais, pois objetivam atingir algumas necessidades específicas das empresas.

LINHAS DE CRÉDITO ESPECIAIS	
Tipo de crédito	Objetivo
Crédito Imobiliário	Para aquisição de imóveis ou terrenos a serem utilizados pela empresa.
Crédito Rural	Cobrir as despesas do ciclo produtivo das empresas agrícolas, para despesas de comercialização e aquisição de maquinário, além do financiamento do capital de trabalho.
Câmbio	Forma de financiamento na moeda nacional que tem por objetivo propiciar recursos ao exportador para financiar os processos de produção e comercialização dos bens e serviços para exportação. Financia importações e adianta recursos de contratos em moedas estrangeiras.
Para aquisição de franquias	Empreendedor que planeja abrir uma franquia, porém, não dispõe de parte ou do capital inicial necessário para o empreendimento.
Informatização	Para aquisição de equipamentos de informática e modernização da gestão, agilizando processos e diminuindo a burocracia.
Leasing	Arrendamento mediante pagamento de prestações mensais com a opção de compra pelo valor residual negociado no início do contrato. As operações de leasing são isentas de IOF (Imposto sobre Operações Financeiras) e ainda podem ser deduzidas do Imposto de Renda e as contraprestações de aluguel do contrato serem classificadas como despesas operacionais.
Inovação	Apoio de pesquisas de caráter científico e tecnológico que viabilizem principalmente empreendimentos competitivos direcionados para a produção de bens para o mercado.

6. O que saber ao negociar o financiamento?

A análise feita pelas instituições financeiras começa a partir da elaboração do cadastro. É importante atender aos requisitos de cada instituição, evitando atrasos com pequenos fatos que contribuem para criar uma imagem negativa. As maiores dificuldades encontradas para liberação estão relacionadas com as seguintes situações:

- Situação legal, contábil, fiscal e cadastral da empresa e dos sócios irregular ou desatualizada.
- Falta ou não atualização dos orçamentos relacionados aos investimentos.

- Parcela de recursos próprios (assumidos pela empresa) insuficientes ou inexistentes.
- Garantias insuficientes/falta de documentação legal.
- Conflito de informações na elaboração do Plano de Negócios e sua comprovação junto à instituição financeira.

Cumprida esta fase os bancos vão avaliar a empresa, sua trajetória e participação no mercado, a gestão empresarial e, detalhadamente sua situação financeira.

7. Análise de risco



RISCOS DO AMBIENTE EXTERNO

Quando o mercado diminui a compra do que você produz

- Aumento da concorrência
- Aumento de impostos
- Aumento geral da inadimplência
- Redução do poder de compra
- Problemas com o clima
- Problemas com estradas, armazenagem
- Sindicatos fortes
- Produtos concorrentes ou similares com preços baixos, etc.

De posse destes dados, a instituição passa a analisar a concessão do crédito. É importante manter um bom relacionamento financeiro com o banco, pois fatores considerados reciprocidades como saldos de depósitos, aplicações financeiras, seguros e outros produtos influenciam na redução das taxas de juros.

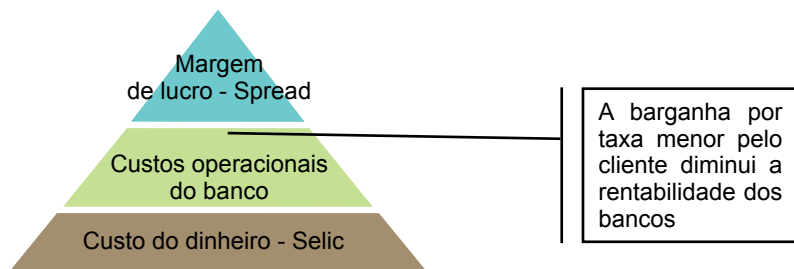
As micro e pequenas empresas em funcionamento há mais de um ano têm mais facilidade para conseguir crédito, pois os bancos, além de analisar o cadastro da empresa e de seus sócios, avaliam se a empresa é capaz de gerar recursos suficientes para pagamento do capital emprestado.

Há uma maior dificuldade em conseguir crédito para implantação do negócio ou nos primeiros meses; pois, mesmo que haja projeção de viabilidade, a empresa ainda não possui uma experiência que comprove sua trajetória e os seus resultados positivos. Nestes casos, os bancos exigem maiores garantias.

8. Quanto se paga por um empréstimo bancário?

O crédito é um serviço e, como tal, é necessário pesquisar quem oferece a opção mais barata. A economia brasileira tem as taxas de juros entre as mais altas do mundo devido ao custo básico do dinheiro, que é definido pela política monetária por intermédio do Banco Central do Brasil – BCB e pelo Conselho Monetário Nacional – CMN.

Existem diversas instituições que oferecem crédito. Cada uma delas tem sua política e margens de lucratividade. Esta margem compõe o preço final do serviço que presta, como toda empresa. Nos juros, pagamos a taxa e o tempo. As taxas são compostas por:

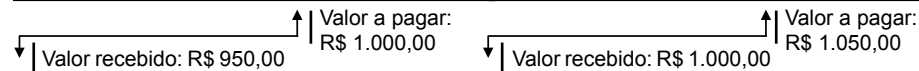


O empresário deve estar informado também sobre as tarifas praticadas e se há operações vinculadas, a exemplo de seguros, títulos capitalização, aplicação em fundos de parte do capital liberados nas operações do crédito, etc. **ATENÇÃO:** esta prática encarece o empréstimo.

Quando o banco informa a taxa a ser praticada esta é denominada **TAXA NOMINAL**. A depender da operação, haverá outros custos, devido a pagamentos de taxas e produtos, por isso é preciso saber a **TAXA EFETIVA**.

Para descontar uma venda para trinta dias no valor de R\$ 1.000,00 a juros de 5% ao mês, o valor líquido recebido será de R\$ 950,00, pois o pagamento dos juros ocorre na liberação do crédito.

Para uma operação postecipada o valor recebido seria os R\$ 1.000,00 pactuados, porém o pagamento ao final de transcorrido um mês deverá ser de R\$ 1.050,00.



Este exemplo é válido para um período de um mês. Lembre-se que se o prazo for mais maior que 30 dias, a forma de cobrança de juros é mensal e capitalizada. Para um prazo de dois meses, o valor a ser pago seria R\$ 1.102,50.

Devemos ainda estar atentos, para a forma de juros a serem pagos. Existem várias modalidades de forma de pagamento. O mais comum, para financiamento de capital de giro, são as operações antecipadas e postecipadas. Na primeira, os juros são pagos no início do período da contagem do prazo (na liberação); na outra, o pagamento ocorre no final do período pactuado. Exemplo:

Nas operações para investimento os prazos são maiores. Nestes casos, as taxas de juros pactuadas são compostas de uma parte fixa – os juros acertados no contrato – e outra variável, para atualização do valor do dinheiro. Nas linhas de crédito dos bancos públicos e de desenvolvimento utiliza-se a Taxa de Juros de Longo Prazo – TJLP.

É importante que o empresário tenha conhecimento de todas as cláusulas constantes no contrato de crédito para evitar possíveis abusos por parte do agente financeiro escolhido.

9. Quais garantias para obter crédito?

Garantias de crédito são exigências adicionais das instituições financeiras para cobrir uma possível perda da capacidade de pagamento dos tomadores de empréstimos. São seguranças adotadas para resguardar os valores emprestados e possuem as seguintes características:

- Representa entre 100% a 200% sobre o valor financiado variando de acordo com tipo de garantia a ser dada e da sua liquidez, o prazo, taxa, forma de pagamento
- O próprio bem financiado pode ser dado em garantia, se estes não possuir boa liquidez há a exigência de garantias complementares
- Todas são acessórias de uma obrigação principal, que, quando se extingue, a garantia deixa de existir (o agente quer receber dinheiro e não a garantia).
- Se prende unicamente à obrigação garantida, em hipótese nenhuma, se estende a outra obrigação, ainda que as partes sejam as mesmas.

Tipos de garantias mais usadas são aquelas consideradas pessoais e reais.

Garantia Pessoal ou Fidejussória

Está baseada na fidelidade do garantidor em cumprir as obrigações, caso o devedor não o faça.

Nessa garantia, os bens pessoais do garantidor são tomados para o cumprimento da dívida do devedor.

AVAL – é a garantia pessoal do pagamento de um título de crédito – pode ser dado por Pessoa Física ou Jurídica.

FIANÇA – É uma obrigação escrita. É um contrato que garante o pagamento de uma indenização ou multa pelo não cumprimento de uma obrigação assumida.

Garantia Real

O devedor destaca um bem específico que garantirá o ressarcimento do credor na hipótese de inadimplemento do devedor. O credor poderá vender o bem onerado, pagando-se a dívida com o preço obtido, e caso haja diferença, devolve-se ao devedor. É necessário cláusulas contratuais claras e o registro do contrato em cartório.

Caução	• São títulos de crédito dados como garantia, formalizados através de contrato específico – Ex.: caução de duplicatas.
Alienação Fiduciária	• Garantia real onde o devedor fica na qualidade de depositário dos bens ou mercadorias, mas transfere o direito de posse ao credor.
Penhor	• Mercadorias ou bens em garantia onde o direito de posse é do devedor. O direito de posse pode ficar com um terceiro, o fiel depositário.
Hipoteca	• Garantia real que assegura ao credor o direito de execução do imóvel hipotecado, podendo ser em 1º, 2º ou demais graus. A hipoteca deve ser registrada em cartório.

O Sebrae mantém convênio com instituições financeiras para operar o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas – Fampe. Instituído em 1995, tem como finalidade exclusiva complementar as garantias exigidas pelas instituições financeiras, cabendo ao empresário da micro e pequena empresa apresentar somente garantias para a parcela do financiamento não coberta pelo fundo. Há a exigência da elaboração de um projeto ao banco, que, na análise da operação, levará em conta suas normas internas relativas a cadastro e ao cumprimento das instruções operacionais.

Além do Fampe, o Sebrae tem incentivado a criação de SGCs (Sociedades Garantidoras de Crédito), que funcionam de forma associativa, formada por empresários, entidades públicas e demais apoiadores. As SGCs constituem-se como instituições destinadas à prestação de garantias complementares aos seus associados, conforme exigência dos agentes financeiros. Possuem também o objetivo de prestação de avais técnicos e comerciais e disponibilização de serviços correlatos ao assessoramento financeiro de seus sócios para a obtenção de crédito, contribuindo para a melhoria das informações junto às instituições financeiras.

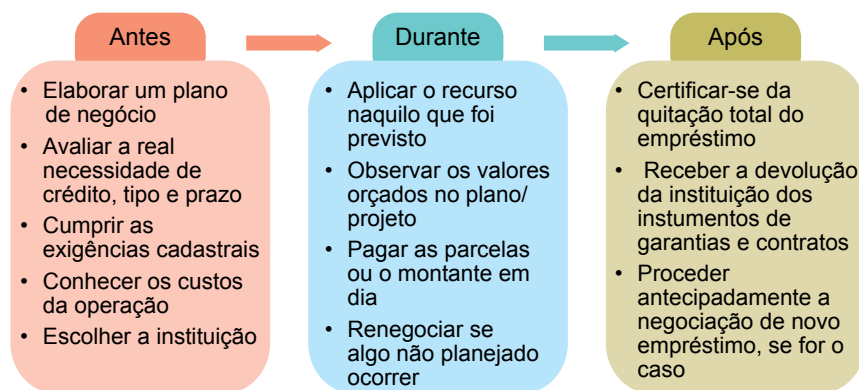
Outros fundos de avais existentes são o FGI (Fundo Garantidor de Investimentos), operado pelo BNDES, e o FGO (Fundo Garantidor de Operações), do Banco do Brasil. A Caixa Econômica costuma garantir suas operações com seguros de crédito.

10. O que fazer para não ser inadimplente?

Ao conceituarmos crédito no início deste manual nos referimos a confiança como a palavra-chave. A instituição e o tomador estabelecem o volume e o prazo para pagamento do empréstimo com base na capacidade de pagamento gerada pelo movimento financeiro da empresa. Quanto mais confiáveis os controles somados a uma gestão financeira planejada, mais aumenta a possibilidade do êxito da realização do pagamento em dia.

Algumas situações podem provocar a inadimplência. Nestes casos, o próprio contrato prevê algumas penalidades financeiras, que são as multas e a comissão de permanência, que é a cobrança de juros bem mais elevados que os contratados no início da operação.

Para não se tornar inadimplente os cuidados abaixo devem ser observados no processo de tomada de crédito:



As instituições de crédito mantêm parcerias com bancos restritivos, onde são informados os dados dos não pagadores. Estas informações ficam disponibilizadas para todos os usuários do sistema, impedindo novos empréstimos. As listas mais comuns: Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), Serasa, Cadastro Informativo dos Débitos não quitados do Governo Federal (Cadin), e o Cadastro de Emitentes de Cheques sem Fundo (CCF).

Portanto, uma empresa que deseja ter crédito no mercado precisa administrar seu fluxo de pagamento, mantendo-se adimplente (pagamento no dia certo). O Banco Central do Brasil mantém a Central de Risco de Crédito, onde as informações negativas e positivas sobre todos os empréstimos efetivados no Sistema Financeiro Nacional são armazenadas. Quem paga em dia tem seu crédito facilitado. Nas situações extremas, quando não conseguir honrar o pagamento em dia, o caminho é a negociação com seus credores, por meio de renegociações de prazos, valores, ou refinanciamentos com quitação de parte do débito.

Certamente, os credores só abrem estes canais em situações de comprovada gravidade, que são geralmente advindas de eventos externos, a exemplo de catástrofes climáticas, desabastecimento de ramos da economia, políticas econômicas recessivas, etc. Portanto, ao tomar crédito, a empresa deve honrar as cláusulas pactuadas, zelando pela sua imagem e o bom nome na praça em que atua.

11. Onde buscar crédito?

O Sebrae tem como missão promover a competitividade das micro e pequenas empresas e fomentar o empreendedorismo. Não é uma instituição financeira; portanto, não financia nem libera crédito. Atua no apoio a elaboração de planos de negócios que são facilitadores para a análise de algumas insti-

tuições financeiras, informa sobre as opções de financiamento existentes e orienta sobre procedimentos e avaliações necessárias para tomada de financiamento.

No site do Banco Central do Brasil <http://www4.bcb.gov.br> estão disponíveis todas as informações sobre as instituições financeiras que operam no Brasil.

Os empresários podem optar por instituições bancárias privadas, públicas, agências de desenvolvimento, financeiras, *factorings* ou por cooperativas de crédito.

São instituições financeiras públicas parceiras do Sebrae–BA:

- Agência de Fomento da Bahia – Desenbahia – <http://www.desenbahia.ba.gov.br>
- Banco do Brasil – BB – <http://www.bb.com.br>
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES – <http://www.bndes.gov.br>
- Banco do Nordeste do Brasil – BNB – <http://www.bnb.gov.br>
- Caixa Econômica Federal – CEF – <http://www.caixa.gov.br>

Principais bancos privados:

- Banco Itaú – Unibanco – <http://www.italu.com.br>
- Bradesco – <http://www.bradesco.com.br>
- HSBC – <http://hsbc.com.br>
- Santander – <http://www.santander.com.br>

Cooperativas de crédito:

Consulte a cooperativa mais próxima:

- Sistema Ascoob – www.ascoobcentral.com.br
- Sistema Sicoob – www.sicoob-ba.com.br

Onde buscar mais informações:

Sobre política de crédito do Sistema Financeiro Nacional:

<http://www4.bcb.gov.br>

Sobre acesso ao crédito:

<http://www.sebrae.com.br/uf/bahia/produtos-e-servicos/acesso-ao-credito>

Sobre gestão de empresa e elaboração do plano de negócio:

<http://www.biblioteca.sebrae.com.br/>

<http://www.negociocerto.sebrae.com.br/>

<http://www.planodenegocios.com.br/>

Sobre capacitação a distância:

<http://ead.am.sebrae.com.br/portal/>

Sobre fundos de avais:

<http://www.sebrae.com.br/customizado/uasf/sistemas-de-garantias/fundo-de-aval-para-as-mpes-1>

Sobre pesquisa científica e tecnologia:

<http://www.finep.gov.br/>

<http://www.fapesb.ba.gov.br>

GLOSSÁRIO

Alienação Fiduciária – Transferência ao credor do domínio e posse de um bem em garantia do pagamento de uma obrigação que lhe é devida por alguém.

Amortização – É a redução gradual de uma dívida por meio de pagamentos periódicos combinados entre o credor e o devedor. No caso de empréstimos em longo prazo, a amortização se faz mediante tabelas especiais conforme decisão de cada instituição financeira.

Arrendamento – Contrato pelo qual o proprietário de um imóvel passa para uma pessoa ou empresa (o arrendatário) o direito de uso e exploração do mesmo durante certo tempo, em troca de determinada soma paga geralmente em dinheiro, mas também em produtos ou em trabalho.

Borderô – Palavra de origem francesa utilizada na terminologia bancária brasileira para designar a relação de títulos de crédito que o cliente leva ao banco para realizar uma operação de desconto ou cobrança, entre outras.

Carta Consulta – Formulário que traz um resumo do projeto alvo do pedido de financiamento, através do qual o cliente consulta se o seu pedido de financiamento se enquadra nas políticas operacionais da instituição.

Carta de Crédito – Documento de crédito negociável pelo qual se outorga crédito em moeda a uma pessoa ou empresa. Em comércio exterior é emitida em moeda estrangeira e encaminhada para pagamento através de um banco, contendo instruções detalhadas que o banco correspondente no país do exportador deverá exigir do favorecido para poder pagar-lhe o crédito instituído a seu favor (prazo de embarque, quantidade, valor características da mercadoria, local de embarque e desembarque, etc.).

Copom – Comitê de Política Monetária do Banco Central, que tem o objetivo de estabelecer as diretrizes da política monetária e definir a taxa de juros que será a base da taxa Selic.

Duplicatas (Mercantil ou de Serviços) – A duplicata é um título que tem sua origem obrigatoriamente em uma fatura emitida em função de uma transação de compra e venda mercantil ou de uma prestação de serviços. O comprador confirma a compra mediante aceite na duplicata, tornando-a devida, independentemente do contrato que lhe deu origem.

Na duplicata destacam-se:

O sacador – o vendedor ou prestador de serviços;

O sacado – o comprador ou que se utilizou do serviço prestado.

Endosso – Assinatura no verso (do latim *indorsum*, “nas costas”) de um título, pelo qual o proprietário (endossante) transfere sua posse para outrem (endossatário). O endosso pode ser em branco (ou incompleto, não qualificado, subentendido), quando o endossante apenas assina sem indicar o endossatário; ou em preto (nominativo, pleno, completo, qualificado, expresso), quando o favorecido é nomeado no título.

Enquadramento – Análise preliminar elaborada com base nas informações contidas nos formulários de cadastro e na carta consulta.

Empréstimo – Operação de dívida não necessariamente vinculada a um projeto de investimento previamente acordado entre as partes, devedora e credora.

Encargos – Custos relacionados com as operações de crédito representado por taxas de juros, impostos e taxas administrativas.

Financiamento – Operação em que o financiador, em geral uma instituição financeira, fornece recursos à parte financiada, para que esta possa realizar um investimento acordado. Diferentemente do que ocorre na situação de empréstimo, os recursos de um financiamento dirigem-se exclusivamente para o investimento estabelecido em contrato. Assim, a parte financiada é obrigada a efetuar a comprovação dos desembolsos.

Financiamento de investimento fixo – Operação em que o financiador fornece recursos para que a parte financiada realize investimento em ativos fixos (aquisição, construção, modernização, ampliação de imóvel ou aquisição de máquinas e equipamentos).

Financiamento de capital de giro – Operação em que o financiador fornece recursos dirigidos para a cobertura dos custos incorridos durante o ciclo de produção (salários, matérias-primas, etc.)

Hot Money – Empréstimo destinado a financiar as necessidades de giro de curtíssimo prazo, em geral de um dia.

Investimento – Em teoria econômica, designa o emprego dos recursos destinados à ampliação ou modernização da capacidade produtiva, com o fim de obtenção de ganhos (lucros). Comumente, o termo é empregado para designar aplicação de recursos em ativos financeiros (fundos de investimento, poupança, etc.).

Micro e Pequena Empresa – Empresa cuja receita operacional bruta (ROB) anual é de no máximo R\$ 2,4 milhões, conforme Lei Complementar Nº 123, de 19 de dezembro de 2006, que institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte.

Montante – Trata-se do valor acumulado entre o capital inicial mais os juros (ou encargos). Aplica-se a mesma definição para juros simples ou compostos.

Nota Promissória (NP) – É uma promessa de pagamento de certa quantia em dinheiro, feita por uma pessoa a favor de outra. A NP é emitida pelo devedor (emitente) a favor do credor.

Prazo de carência – Corresponde ao período compreendido entre o prazo de utilização e o pagamento da primeira amortização.

Prazo de utilização – Corresponde ao intervalo de tempo durante o qual o empréstimo é transferido do credor para o devedor.

Prazo de amortização – É o intervalo de tempo durante o qual são pagas as amortizações.

Protesto – O protesto é ato solene que tem por finalidade principal comprovar a mora do devedor. Essa mora pode ser a falta ou recusa do aceite ou do pagamento do título.

Rating – Expressão que designa a classificação dos beneficiários quanto ao risco de crédito.

Risco – Pode ser definido como, ação, evento ou situação que pode impactar o atendimento aos objetivos da organização; portanto, está intimamente relacionado à escolha, não ao acaso, pois decorre da incerteza inerente aos eventos que podem trazer consequências (ganhos e perdas) sobre as decisões tomadas diariamente pela organização.

Risco de Crédito – É a possibilidade de perda dos recursos que foram emprestados se a parte financiada não honrar seus compromissos.

Selic – Sistema de Liquidação e Custódia de Títulos, são processamentos via sistema automatizado de compra/venda de títulos público, através de débito/crédito nas contas das Instituições Financeiras junto a Bancos Comerciais e ao Banco Central (Reservas).

Spread – É a taxa de juros que compõe o custo total para o tomador de uma operação de empréstimo e representa o ganho bruto da mesma operação de uma instituição financeira. O seu valor é definido conforme a liquidez, garantias, volume e prazo de resgate.

Tabela de Tarifas e Serviços Bancários – Tabela obrigatória, devendo estar afixada em local visível nas agências bancárias, onde as instituições financeiras divulgam os preços das tarifas a serem cobradas dos clientes na prestação de serviços e operações de crédito e de investimento.

Toda inclusão e alterações nos valores deverão ser comunicados antecipadamente ao Banco Central em até 60 dias

Taxa de Juros – É a remuneração cobrada pelo dinheiro emprestado.

TJLP – Taxa de Juros de Longo Prazo – Vem sendo largamente empregada como taxa de juros em financiamentos concedidos por instituições financeiras voltadas para a promoção do desenvolvimento regional. A TJLP, que tem vigência trimestral, é divulgada em termos anuais pelo Banco Central até o último dia do trimestre imediatamente anterior ao de sua vigência.

BIBLIOGRAFIA

SEBRAE. Como buscar financiamento: setor comercial. Recife, 2007

Sites acessados:

<http://www.financeiro24horas.com/informativo.aspx?CodMateria=477> acesso em 06/06/2011 as 21h03m.

<http://www.geranegocio.com.br/html/geral/p6.html> acesso em 06/06/2011 acesso em 07/06/2011 as 18h03m.

<http://apps.fiesp.com.br/spcred/garantias.asp> acesso em 07/06/2011 as 22h51m.

<http://www.oficinasebraevirtual.com.br/credito.pdf> acesso em 07/06/2011 as 21h34m.



*Serviço de Apoio às Micro e
Pequenas Empresas Bahia*



@SebraeBahia



Sebrae Bahia

www.ba.sebrae.com.br
0800 570 0800