



*Guia de Orientação de acesso
a Serviços Financeiros para
a Indústria de Panificação*



2013



EXPEDIENTE

PROJETO ABIP/ITPC/SEBRAE DE DESENVOLVIMENTO DO SETOR DE PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA

Convênio ABIP / ITPC / SEBRAE

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Roberto Simões

Diretoria Executiva

Diretor Presidente

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretor Técnico

Carlos Alberto dos Santos

Diretor de Administração e Finanças

José Cláudio Silva dos Santos

Gerente da Unidade de Atendimento Coletivo - Indústria

Kelly Cristina Valadares de Pinho Sanches

Gerente da Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros

Paulo Alvim

Coordenação

Maria Regina Diniz de Oliveira

André Luis da Silva Dantas

João Silvério Júnior

www.sebrae.com.br

Associação Brasileira das Indústrias de Panificação e Confeitaria - ABIP

Presidente: Alexandre Pereira

www.abip.org.br

Instituto Tecnológico da Panificação e Confeitaria (ITPC)

Presidente: Márcio Rodrigues

www.institutoitpc.org.br

Ficha Técnica

Organização e Redação: NEC Assessoria Empresarial (Cláudia Lima, Christiano Sales, Renato Alves)

Projeto Gráfico: Patrícia Santos / Renato Faria

Edição: Maria Regina Diniz, André Dantas (SEBRAE), Márcio Rodrigues, Emerson Amaral (ITPC)

Supervisão: Maria Regina Diniz / Márcio Rodrigues

Março 2013

SUMÁRIO

1 - APRESENTAÇÃO	5
2 - EDUCAÇÃO FINANCEIRA	6
3 - SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL	7
3.1 Bancos Públicos e Privados	7
3.2 BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social	7
3.3 Bancos de Desenvolvimento Estadual e Regional	7
3.4 Cooperativas de Crédito	8
3.5 Financeiras	8
3.6 Instituições de Microcrédito	8
3.7 Factorings	9
4 - PRODUTOS E SERVIÇOS FINANCEIROS	10
4.1 Conta-corrente	10
4.2 Custódia de cheques	10
4.3 Pagamento eletrônico de salários	10
4.4 Recebimento com cartões de pagamento	11
4.5 Cartão Empresarial	11
5 - CRÉDITO	12
5.1 Conceito	12
5.2 Tipos de investimentos	12
5.3 Componentes de uma operação de crédito	13
5.3.1 Valor do empréstimo ou financiamento	13
5.3.2 Prestações	13
5.3.3 Prazo total	15
5.3.4 Prazo de Carência	15
5.3.5 Encargos Financeiros	15
5.3.6 Garantias	17
5.3.7 Documentação exigida	19
5.4 Requisitos para tomar crédito	20
5.4.1 Possuir cadastro sem restrições	20
5.4.2 Manter bom relacionamento com a instituição financeira	20
5.4.3 Disponibilizar informações contábeis e gerenciais confiáveis	22
5.4.4 Obter limite de crédito	23
5.4.5 Oferecer garantias	23
5.5 Os 5 Cs do Crédito	23
5.6 Preparação para acessar crédito	24
5.6.1 Fluxo de caixa	25
5.6.2 Demonstrativo de Resultado Gerencial	25
5.7 Praticando	27
5.7.1 Passo a Passo para obter o crédito	27
5.7.2 Estudo de Caso	28
6 - NR12	31
6.1 Exigências na Norma	31
6.2 Prazos para adequação à norma	31
6.3 Simulação de investimentos	32
7 - PLANO DE NEGÓCIOS.....	34



1 - APRESENTAÇÃO

Em maio de 2011 ABIP, ITPC e SEBRAE firmaram um convênio de cooperação técnica com o objetivo de ampliar a competitividade das empresas de Panificação e Confeitaria, articulando parcerias, disseminando informações, desenvolvendo o conhecimento e soluções apropriadas, visando potencializar oportunidades de negócio no contexto atual do setor.

Um dos eixos temáticos do convênio trata-se do Acesso a Serviços Financeiros para as empresas de Panificação. Esta ação tinha como principal produto o “Guia de Acesso a Serviços Financeiros para o setor de Panificação e Confeitaria”.

Visto o desenvolvimento e estruturação do setor, torna-se necessário para as empresas o investimento em reformas, máquinas e equipamentos e incremento de capital de giro de forma que possam acompanhar o crescimento e as inovações constantes.

Portanto, a proposta deste Guia é orientar os empresários do setor de Panificação e Confeitaria sobre os principais aspectos a serem considerados para se obter produtos e serviços financeiros adequados as necessidades reais das empresas.

Para se chegar a versão final deste Guia, foram realizadas várias ações junto aos empresários do setor e Instituições Financeiras, com o objetivo de coletar o máximo de informações que pudessem contribuir para a construção de orientações práticas para os empresários.

Dentre as ações desenvolvidas, foram realizados workshops estaduais envolvendo empresários do

setor e representantes de Instituições Financeiras visando compreender as dificuldades das partes envolvidas no processo de obtenção de produtos e serviços financeiros.

Também foi realizada uma pesquisa junto a 91 empresários do setor, em 13 estados brasileiros, com o objetivo de conhecer a relação entre as empresas do setor e as Instituições Financeiras referente à obtenção de crédito.

A pesquisa demonstrou que 81% dos empresários necessitam de financiamento, sendo 47% para compra de máquinas e equipamentos e 43% para capital de giro e reforma da loja. Porém, somente 65% dos empresários entrevistados já conseguiu obter algum tipo de financiamento.

Os dados levantados nos workshops e na pesquisa confirmaram que existe uma grande assimetria de informações entre as empresas de pequeno porte e as Instituições Financeiras, o que dificulta a obtenção de serviços e produtos financeiros adequados, impactando diretamente na gestão financeira dos negócios.

Assim, visando reduzir esta assimetria de informações, os temas tratados neste Guia abordam, de forma prática, orientações sobre a importância da gestão financeira eficiente e sua relação com a obtenção de produtos e serviços financeiros adequados.

O uso deste Guia poderá ser uma importante fonte de consulta para os empresários que necessitam de financiamento, porém, se preocupam com a saúde perene de suas empresas, por meio de uma gestão financeira eficiente e segura.

2 - EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Educação Financeira é o processo mediante o qual os indivíduos e as empresas melhoram sua compreensão dos conceitos e dos produtos financeiros, de maneira que, com informação, formação e orientação clara, adquiram os valores e competências necessários para se tornarem conscientes das oportunidades e dos riscos neles envolvidos.

Assim, bem informados, façam escolhas, saibam onde procurar ajuda, adotem outras ações que melhorem o seu bem estar, contribuindo de modo consistente para a formação de indivíduos e empresas responsáveis, comprometidas com o futuro.

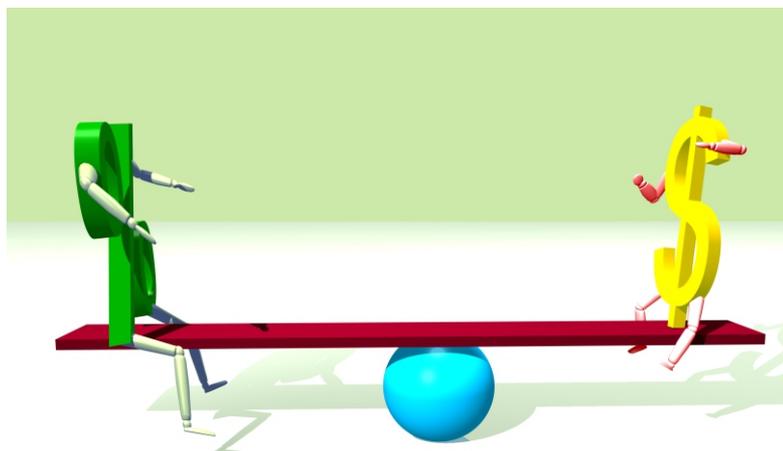
Pensar em Educação Financeira é pensar em um futuro mais estável para suas finanças pessoais e empresariais e, conseqüentemente, em maior tranquilidade na tomada de decisões para novos investimentos.

Para tanto, a organização financeira é imprescindível para se obter os resultados pretendidos e assim captar recursos adequados de acordo com a capacidade de pagamento.

Portanto, fica claro o fato de que organizar as finanças da empresa é o primeiro passo para estabelecer um relacionamento com as instituições financeiras ofertantes de produtos e serviços bancários, em especial o crédito.

A decisão de investir e financiar o crescimento da empresa deve estar baseada em informações e controles financeiros precisos, que darão a certeza de que os recursos a serem buscados serão utilizados para alavancar o negócio e não para cobrir deficiências de gestão financeira pouco eficaz.

Nesse contexto, a educação financeira para os pequenos negócios compreende um universo de assuntos que exigirão do empresário o conhecimento estrutural do Sistema Financeiro Nacional, compreendendo seus principais agentes, os produtos e serviços bancários disponibilizados para as pessoas jurídicas de pequeno porte, em especial, aqueles destinados ao financiamento de capital de giro e de investimento.



3 - SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL

O Sistema Financeiro Nacional é formado por instituições sólidas e capitalizadas, que contribuem para o fortalecimento da economia real por meio da atividade de intermediação financeira, captando recursos das pessoas e empresas que têm disponibilidade para fazer aplicações financeiras e emprestando esses recursos para pessoas físicas e jurídicas.

Assim, o Sistema Financeiro contribui para o desenvolvimento do País, fornecendo não só recursos para que os indivíduos possam adquirir produtos e serviços, mas também para que as empresas possam investir recursos no seu crescimento, o que é chamado de crédito produtivo.

A seguir são apresentadas sucintamente as principais informações sobre as instituições financeiras que podem atuar com o setor de Panificação, considerando a metodologia de trabalho de cada uma e área de atuação.



3.1 Bancos Públicos e Privados

Os bancos públicos e privados, em um ambiente de concorrência, oferecem um grande número de produtos e serviços financeiros úteis para a gestão das empresas, tais como, cobrança,

recebimento de contas, transferência de recursos, fundos de investimentos, poupança, títulos de capitalização, etc. Além disso, descontam títulos de crédito, realizam operações de câmbio e captam depósitos à vista e a prazo. Os recursos financeiros para empréstimos e financiamentos são disponibilizados para os mais variados fins, com características adequadas às necessidades a que se destinam e custos diferentes uns dos outros. A grande parte dessas instituições financeiras, especialmente aquelas que possuem atuação focada no varejo, apresentam um portfólio de produtos e serviços customizados para os pequenos negócios.

3.2 BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

O BNDES é responsável pela política de investimentos de longo prazo do Governo Federal. Sua atuação é voltada principalmente para impulsionar o desenvolvimento econômico sustentável e diminuir desequilíbrios regionais.

Apesar de historicamente atuar com foco em grandes empresas, nos últimos anos tem direcionado recursos para apoio às micro e pequenas empresas nacionais, que em função do seu faturamento anual precisam acessar os recursos por meio das instituições financeiras conveniadas. O Cartão BNDES é um dos principais instrumentos para o acesso dos pequenos negócios ao crédito produtivo, obtendo nos últimos anos um crescimento superior ao das demais linhas de financiamento da instituição.

3.3 Bancos de Desenvolvimento Estadual e Regional

São instituições financeiras que oferecem financiamento para projetos empresariais que contribuem para o fomento ao desenvolvimento econômico local, geralmente realizando operações de longo prazo, utilizando fundos próprios e repassando recursos do BNDES e de outras fontes públicas.

Somente alguns estados possuem Banco de Desenvolvimento, portanto, é importante verificar se existe algum agente que opera em sua região.

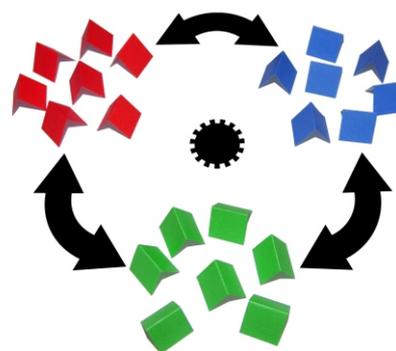
3.4 Cooperativas de Crédito

Instituições constituídas na forma associativa, sem fins lucrativos, com o objetivo de prestar assessoramento técnico e assistência creditícia a seus associados. Neste sentido, os associados das cooperativas são, ao mesmo tempo, seus donos e clientes. As sobras financeiras das cooperativas são distribuídas entre seus sócios.

Geralmente, as cooperativas de crédito oferecem os mesmos produtos e serviços ofertados pelos bancos. Algumas vantagens apresentadas pelas cooperativas de crédito no sistema financeiro são:

- Aplicação dos recursos de poupança e renda na região onde foram captados, contribuindo para o desenvolvimento local;
- Podem ter suas taxas de empréstimos e outras soluções financeiras a um custo mais baixo que os demais agentes financeiros de mercado, já que na formação de preços possuem vantagens em relação aos bancos comerciais;

- Maior vocação para o atendimento dos pequenos negócios, em função da política de proximidade proporcionada pela atuação local.



3.5 Financeiras

São as Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimentos, cuja função é financiar bens de consumo duráveis aos consumidores finais, ou seja, liberam crédito para consumo.

As micro e pequenas empresas podem firmar contrato com as financeiras para venderem seus produtos a prazo, sem incorrer no risco de inadimplência, uma vez que a análise do cadastro, concessão do crédito e cobrança são feitos pelas financeiras, que liberam os recursos à vista para as empresas, cobrando uma taxa de administração, e financiam diretamente o consumidor.

3.6 Instituições de Microcrédito

Organizações que atendem a demanda de crédito de baixo valor dos pequenos negócios, principalmente empreendedores individuais. Têm como principal diferencial o acompanhamento sistemático que é feito pelo agente de crédito, além da flexibilidade das operações de



crédito quanto aos valores, prazos e periodicidade do pagamento das parcelas.

Sua atuação está baseada na valorização do potencial empreendedor das pessoas de baixa renda. Alguns bancos públicos e privados estão estruturados para atuação neste nicho de mercado.

3.7 Factorings

Não são propriamente instituições financeiras, pois não captam depósitos nem emprestam dinheiro, mas são empresas que compram títulos mercantis com deságio (troca de cheques pré-datados e desconto de duplicatas) e adiantam os recursos para seus clientes, constituindo-se em importantes provedoras de recursos para pequenas e médias empresas.

4 - PRODUTOS E SERVIÇOS FINANCEIROS

Os agentes financeiros disponibilizam produtos e serviços financeiros com condições específicas de acordo com a modalidade solicitada e característica do cliente.

Portanto, antes de fechar a contratação de um produto ou serviço financeiro, fique atento as condições oferecidas e ao perfil daqueles que mais se adaptam ao seu negócio e a necessidade real do momento da solicitação.

4.1 Conta-corrente

Instrumento disponibilizado para as empresas movimentarem seus recursos financeiros nas agências bancárias, por meio de depósitos e saques, com utilização de cheques, cartão magnético ou pela internet.

Fazer a movimentação financeira da empresa nos bancos, utilizando uma conta-corrente empresarial, é a forma de iniciar e manter o relacionamento com as instituições financeiras. Ao movimentar seu dinheiro utilizando o sistema bancário, o empresário trabalha com mais segurança, uma vez que não precisa manter grandes somas de dinheiro em seu poder, nem tem de sacar os cheques que recebe dos clientes, bastando depositá-los para que o banco faça a compensação dos cheques.

Manter uma conta-corrente exclusiva da empresa é importante para acompanhar melhor o seu desempenho financeiro, pois possibilita a separação entre as receitas e gastos empresariais daqueles que são pessoais e familiares. Além disso, o extrato da conta-corrente contém as informações necessárias para alimentar o fluxo de

caixa da empresa.

4.2 Custódia de cheques

Serviço disponibilizado pelos bancos para a guarda dos cheques pré-datados recebidos pelas empresas. Os cheques são compensados somente na data programada e o valor é creditado diretamente na conta-corrente das empresas. Utilizando esse serviço, a empresa elimina a possibilidade de perda dos cheques recebidos dos clientes por motivo de roubo, extravio e incêndio, bem como as tarefas de guardar e depositar os cheques pré-datados são repassadas para os bancos, liberando o empresário e seus funcionários da área administrativa para outras atividades.

4.3 Pagamento eletrônico de salários

Os bancos disponibilizam aos seus clientes o serviço de pagamento de salários e de outras remunerações aos funcionários das empresas, que pode ser feito mediante a transferência de arquivos ou via gerenciador financeiro pela internet. Além da segurança proporcionada ao empresário, já que é possível realizar os



pagamentos diretamente do computador da empresa, sem transporte e manuseio de dinheiro, empresários e funcionários não precisam se deslocar até as agências bancárias para efetuar os créditos de salários e saques, o que gera economia de tempo para ambos.

4.4 Recebimento com cartões de pagamento

Apesar de ser um serviço que pode ser contratado diretamente com as credenciadoras de cartão, os bancos também oferecem essa modalidade de recebimento das vendas por meio de cartões de débito e de crédito. Oferecer essa opção de pagamento aos clientes contribui para alavancar as vendas, já que a utilização deste mecanismo proporciona comodidade e agilidade às transações comerciais com os clientes, o que tende a fidelizá-los, em detrimento dos concorrentes que não oferecem essa facilidade.

Além disso, a utilização do recebimento por meio dos cartões de débito e de crédito, em substituição ao uso de cheques e de “cadernetas” (fiado), contribui para a redução da taxa de inadimplência nas empresas, uma vez que, ao obter a autorização para efetivar a venda, o lojista tem a segurança de receber o valor correspondente.

No que diz respeito ao acesso ao crédito, a empresa tem a possibilidade de antecipar os créditos futuros provenientes de vendas com cartões de crédito, bem como utilizar os recebíveis como garantia para acessar capital de giro junto às instituições financeiras.

4.5 Cartão Empresarial

Cartão com as funções de débito e crédito para pessoas jurídicas, que proporciona facilidade para compra de bens e serviços para as empresas. Funciona exatamente como os cartões para pessoas físicas, permitindo compras parceladas e sem juros. Os limites são negociados diretamente com os bancos.

Como instrumento de controle das despesas externas, pode ser utilizado pelos empresários e funcionários da empresa que exercem atividades externas, permitindo um melhor gerenciamento das despesas realizadas (combustível, alimentação, hospedagem etc.). Além disso, o uso planejado do cartão empresarial permite otimizar o fluxo de caixa da empresa, fazendo convergir para uma única data o pagamento das despesas, que deve ser compatível com a do recebimento de créditos.

Como instrumento de acesso ao crédito, o BNDES oferece às empresas um cartão que permite o parcelamento das compras realizadas em fornecedores previamente cadastrados, com taxas de juros reduzidas. Mais informações sobre o Cartão BNDES podem ser encontradas no site www.cartaobndes.gov.br.

5 - CRÉDITO

5.1 Conceito

Crédito, do ponto de vista de um Banco, que tem a intermediação financeira como sua principal atividade, consiste em colocar à disposição do cliente (tomador de recursos) certo valor em dinheiro sob forma de empréstimos ou financiamentos, mediante a promessa de um pagamento em uma data futura, o que tem um risco de não se efetivar.

Portanto, uma proposta de concessão de crédito é analisada de acordo com os possíveis riscos da atividade e, muitas vezes, com a incerteza dos dados históricos e financeiros apresentados pelo empreendedor. Exemplo: a não apresentação de balanços leva o banco a analisar os dados a partir de entrevistas e controles financeiros elaborados pelo empresário.

Assim, entender quais são os principais fatores avaliados pelos agentes financeiros na análise da capacidade de pagamento da sua atividade e os documentos exigidos podem ser determinantes para se conseguir um empréstimo.



Antes de tomar um empréstimo, devem-se tomar alguns cuidados e levar em conta que:

- Crédito viabiliza oportunidades, não as cria;

- Um empréstimo precisa ser pago, caso contrário, a dívida aumenta e transforma-se em um grave problema;
- Planejar a abertura e a expansão do negócio contribui para identificar e administrar os riscos e a capacidade de pagamento do empréstimo;
- Na abertura de um negócio, deve ser sempre aplicada uma boa parcela de recursos próprios;
- Em muitos casos, a necessidade de capital de giro tem origem na má gestão e no descasamento entre contas a pagar e a receber.
- Os recursos de crédito devem ser aplicados corretamente, na finalidade para a qual foram obtidos.

5.2 Tipos de investimentos

Capital de Giro

Esta modalidade é destinada a suprir as necessidades de caixa da empresa para pagamentos de funcionários, estoques, tributos ou outros compromissos financeiros a curto prazo. Os bancos oferecem uma grande variedade de linhas de crédito para capital de giro, com características e exigências específicas.

Investimentos Fixos

Modalidade composta de operações de crédito de longo prazo, que têm o objetivo de financiar a implantação, expansão, reposicionamento, modernização, aquisição ou reposição de máquinas, equipamentos e veículos das empresas.

Essas operações financiam os ativos das empresas, ou seja, obras civis, máquinas, equipamentos e veículos visando principalmente aumentar a produção e produtividade, implantar inovação tecnológica, melhorar a qualidade de produtos e serviços ou atender às exigências de órgãos legais ambientais e governamentais reguladores.

Normalmente, as taxas de juros são mais baixas que as modalidades de capital de giro, causando um impacto menor no fluxo de caixa, além de prazos longos e possibilidade de prazos de carência (os juros incidem sobre o valor da dívida durante o prazo de carência, tornando o saldo devedor maior).

Nesta modalidade, geralmente os bancos solicitam um número maior de informações para auxiliar na análise de crédito, como projeções financeiras e características do negócio.

Investimento Misto

Associa investimento para aquisição de ativo fixo com investimento para capital de giro. Nesta modalidade, parte do recurso destina-se à aquisição de equipamentos e parte será utilizada como capital de giro.

5.3 Componentes de uma operação de crédito

Os elementos básicos de uma operação de crédito são:

- Valor do empréstimo ou financiamento
 - Prestações
 - Prazos
 - Encargos financeiros
 - Garantias

Esses componentes apresentam alguma variação dependendo do tipo de crédito: recurso para capital de giro ou financiamento de investimento fixo.

A seguir detalhamos cada item e suas principais características.

5.3.1 Valor do empréstimo ou financiamento

Nas operações de capital de giro, o valor do empréstimo costuma ser o valor solicitado pelo cliente, que vai utilizá-lo para suprir a necessidade de recursos da empresa para os seus gastos operacionais.

Já nas operações de longo prazo, para aquisição de ativos fixos, o valor financiado nem sempre é de 100% do investimento. De acordo com a linha de crédito e as normas de cada instituição financeira, pode ser solicitada uma contrapartida do cliente, que compreende a parcela de recursos próprios do tomador de crédito a serem investidos no projeto.

Esses valores normalmente variam de 10 a 30% do total financiado, de acordo com a linha de crédito e a instituição. O raciocínio utilizado nesses casos é de que se o empreendedor realmente acredita no negócio, ele deve estar disposto a investir recursos financeiros próprios no empreendimento, demonstrando seu comprometimento.

5.3.2 Prestações

Normalmente mensais, as prestações são as parcelas pagas periodicamente às instituições de crédito, compostas de juros e amortização do capital, que quitam o crédito ao final do prazo

estipulado.

Tabela Price

Para amortizar os financiamentos, os sistemas de amortização mais utilizados no Brasil são:

- Tabela Price (Sistema Francês);
- Sistema de Amortização Constante (SAC);

Esse sistema consiste em um plano de amortização de uma dívida em prestações periódicas, iguais e sucessíveis, dentro do conceito de termos vencidos, em que o valor de cada prestação é composto por duas parcelas distintas: uma de juros e outra de capital (chamada amortização).

Plano de Pagamento do Empréstimo:

Nº parcelas	Saldo Devedor	Amortização	Juros	Prestação
0	8.530,20	-	-	-
01	7.786,11	744,09	255,91	1.000,00
02	7.019,69	766,42	233,58	1.000,00
03	6.230,28	789,41	210,59	1.000,00
04	5.417,19	813,09	186,91	1.000,00
05	4.579,71	837,48	162,52	1.000,00
06	3.717,10	862,61	137,39	1.000,00
07	2.828,61	888,49	111,51	1.000,00
08	1.913,47	915,14	84,86	1.000,00
09	970,87	942,60	57,40	1.000,00
10	-	970,87	29,13	1.000,00
Total	-	8.530,20	1.469,80	10.000,00

Sistema de Amortização Constante (SAC):

outra parcela de capital (ou amortização).

As amortizações periódicas são todas iguais ou constantes. O SAC consiste em um plano de amortização de uma dívida em prestações periódicas, sucessivas e decrescentes em progressão aritmética, dentro do conceito de termos vencidos, em que o valor de cada prestação é composto por uma parcela de juros e

A parcela de capital é obtida dividindo-se o valor do empréstimo pelo número de prestações, enquanto o valor da parcela de juros é determinado multiplicando-se a taxa de juros pelo saldo devedor existente no período imediatamente anterior.

Plano de Pagamento do Empréstimo:

Nº parcelas	Saldo Devedor	Amortização	Juros	Prestação
0		-	-	-
1	10.000,00	1.000,00	300,00	1.300,00
2	9.000,00	1.000,00	270,00	1.270,00
3	8.000,00	1.000,00	240,00	1.240,00
4	7.000,00	1.000,00	210,00	1.210,00
5	6.000,00	1.000,00	180,00	1.180,00
6	5.000,00	1.000,00	150,00	1.150,00
7	4.000,00	1.000,00	120,00	1.120,00
8	3.000,00	1.000,00	90,00	1.090,00
9	2.000,00	1.000,00	60,00	1.060,00
10	1.000,00	1.000,00	30,00	1.030,00
Total	-	10.000,00	1.650,00	11.650,00

5.3.3 Prazo total

É o prazo máximo estabelecido em uma linha de crédito. É um dos fatores determinantes do valor das prestações e montante a ser pago.

Deve ser compatível com a capacidade de pagamento da empresa e seu ciclo financeiro.

Normalmente o prazo concedido para financiamentos em capital fixo são maiores do que empréstimos para capital de giro.

5.3.4 Prazo de Carência

Período inicial de uma operação de crédito em que o tomador não amortiza o capital.

A carência pode ser relativa (durante o período de

carência é cobrado somente os juros) ou absoluta (não é cobrado nenhum valor a título de juros ou amortização e estes valores são diluídos nas prestações futuras).

Ele é baseado no tempo previsto para que o empreendimento passe a gerar receitas suficientes para amortizar o financiamento.

5.3.5 Encargos Financeiros

Toda fonte de financiamento possui dois componentes: um de atualização monetária (inflação), e outro de remuneração do capital, que recebem a denominação de encargos financeiros.

Podem ser apresentados sob a forma unitária, denominada apenas de taxa de juros ou, separadamente, expressos mediante uma taxa de

juros associada a um indexador econômico, como TJLP (taxa de juros de longo prazo).

Na primeira forma, constituem juros prefixados, conhecidos desde o momento da tomada dos recursos, possibilitando o conhecimento prévio do quanto se irá pagar a cada prestação.

Na segunda forma são conhecidos como encargos pós-fixados, já que o tomador do financiamento só conhecerá no futuro a parcela referente aos juros atrelados a algum tipo de indexador econômico.

As tarifas cobradas pela prestação de serviços financeiros devem ser negociada com os bancos, que costumam flexibilizá-las de acordo com o nível de relacionamento do cliente com a instituição em que faz a sua movimentação bancária.

Uma análise do custo-benefício deve ser feita ao se adquirirem os serviços financeiros. Por exemplo, ao se adquirir um empréstimo, é importante saber as outras taxas incidentes como taxa de abertura de crédito, IOF, entre outras.



Principais taxas e indexadores

IOF – Imposto sobre operações financeiras. É cobrado sobre toda operação de crédito.

TJLP – Taxa de Juros de longo prazo. É usada para corrigir empréstimos feitos em Instituições Financeiras. É uma taxa de juros anual que sofre alterações periódicas a critério do Banco Central.

TR – Taxa Referencial de juros divulgada diariamente pelo Banco Central. É um índice muito aplicado para reajustes das prestações dos contratos de financiamento, sendo também o indexador de poupança, de débitos fiscais, contratos privados, etc.

Os bancos são obrigados a informar todas as despesas das operações financeiras. O chamado Custo Efetivo Total (CET) engloba taxas, tributos, juros, seguros, IOF (imposto sobre operações financeiras), entre outros.

Classificação das taxas de juros

É importante classificar as taxas de juros, e elas vão ter valores diferentes de acordo com o capital inicial tomado como base de cálculo.

Elas se classificam em:

Taxa nominal: é a taxa calculada com base no valor nominal do empréstimo, ou seja, com base no valor explicitado no contrato.

$$\text{Taxa nominal} = \text{juros pagos} / \text{Capital Inicial}$$

Taxa Efetiva: é a taxa calculada no valor efetivamente emprestado, ou seja, no valor

colocado à disposição do cliente na data do contrato.

$$\text{Taxa efetiva} = \frac{\text{juros pagos}}{\text{Capital inicial efetivo}}$$

Taxa Real: é a taxa calculada com base no valor efetivamente emprestado, corrigido monetariamente pela inflação do período, contando desde o dia do empréstimo até o dia do vencimento.

$$\text{Taxa Real} = \frac{\text{juro real}}{\text{Capital inicial corrigido}}$$

Para clarear um pouco mais, vamos dar um exemplo:

Uma empresa obtém um empréstimo de R\$ 10.000,00 para ser liquidado por R\$ 11.000,00 no final de 30 dias. Entretanto, o Banco solicita ao cliente que mantenha um saldo médio de 20% do correspondente ao valor emprestado.

Supondo que nesse período a inflação tivesse sido de 9%, vamos calcular as taxas nominal, efetiva e real:

1. Taxa nominal = $(11.000,00 - 10.000,00) / 10.000,00$
 $= 1.000,00 / 10.000,00 = 10\%$
2. Taxa Efetiva = $1.000,00 / 8.000,00 = 12,5\%$
3. Taxa Real = $9\% \times 8.000,00 = 720,00$
Capital Inicial corrigido = $8.000,00 + 720,00 = 8.720,00$
Juro real = $10.000,00 - 8.720,00 = 1.280,00$
Taxa Real = $1.280,00 / 8.720,00 =$

14,67%



5.3.6 Garantias

A função prática da Garantia é a de gerar um comprometimento pessoal ou patrimonial do tomador de empréstimos com a operação em si, e aumentar o grau de segurança da instituição para a cobrança de seu crédito.

Porém, sua simples existência, por assim dizer, “no papel”, com toda certeza não garante muita coisa!

Existem diferentes qualidades de garantias. Um são mais “líquidas” que outras. Em disputas judiciais, algumas garantias têm uma exequibilidade mais simples e rápida que outras. Há garantias formalmente constituídas, mas que são simplesmente não-executáveis consoante a prática processual.

Garantias Reais

São as garantias dadas em forma de bens ou títulos de crédito de que seja titular o cliente solicitante, e que ficam vinculados até a liquidação da dívida.

As mais utilizadas são:

- **ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA:** (bens móveis). São aceitos bens do solicitante (sujeitos a avaliação) ou aqueles que estão sendo financiados. É importante assinalar que este tipo de garantia exige, para sua regularidade, a completa descrição e identificação dos bens dados em garantia, sendo que, em caso de veículos, se faz absolutamente necessária a averbação da alienação no Certificado de Propriedade do veículo, no órgão de trânsito.
- **HIPOTECA:** (bens imóveis). São aceitas como garantias imóveis dos sócios (terrenos, apartamentos, galpões, etc) e para a validade é imprescindível a escritura pública.

Garantias Pessoais (Fidejussórias)

AVAL

É a garantia que uma pessoa presta num título de crédito (nota promissória, duplicata, cheque, etc), significando que pagará o valor do título caso o emitente não o faça, sendo que, para sua validade, basta a assinatura do avalista, com a expressão: “Por aval”.

AVAL SOLIDÁRIO

A metodologia do Grupo Solidário é utilizada internacionalmente na concessão de microcréditos e tem se mostrado adequada especialmente entre os clientes com dificuldade de oferecer garantias reais ou avalista/fiador, ou seja, o segmento mais pobre.

Dispensa qualquer outra garantia real. Os par-

ticipantes se organizam em grupo de 3 a 5 pessoas e todos são co-responsáveis pelo pagamento do débito de cada membro. A relação é baseada na confiança mútua, pois os integrantes são, ao mesmo tempo, tomadores de crédito e avalistas solidários.

Os participantes do Grupo Solidário elegem um coordenador e a ele cabe a tarefa de receber o crédito, distribuir os valores entre os membros e acompanhar o pagamento das parcelas. Ele é o elo entre o grupo e a instituição.

Os valores individuais liberados para os participantes podem apresentar ligeiras variações, mas sempre terão grandezas similares. A avaliação, feita caso a caso, busca identificar o perfil do negócio de cada um.

FIANÇA

É a garantia que uma pessoa presta num contrato, assumindo a figura de principal pagador, caso não haja o cumprimento das obrigações contratuais.

Neste caso, é obrigatório o consentimento do cônjuge através de sua assinatura no contrato.

Fundos de Aval

Como a falta de garantias é uma das maiores dificuldades para o acesso das micro e pequenas empresas ao crédito, foram criados os Fundos de Aval como opção para sanar o problema.

Os fundos de aval são mecanismos de garantia complementar, ou seja, garantem o valor do financiamento não coberto pelas garantias pessoais e/ou reais, mediante o pagamento de

uma comissão ou taxa de concessão de aval.

É importante saber que os Fundos de Aval:

- Não garantem a aprovação do crédito. A decisão da aprovação é do banco.
- São complementação de garantias, portanto, a empresa precisa oferecer garantias próprias, já que os fundos garantem um percentual da operação.
- As garantias dos Fundos não estão automaticamente incluídas nas operações de crédito. O cliente deve solicitar ao gerente do banco que avalie a possibilidade de utilizá-los na análise do crédito.
- Não são seguros de crédito, ou seja, não quitam a operação no caso de inadimplência. Na hipótese de atraso de pagamento, o agente financeiro tomará todas as providências para a recuperação do crédito.

Consulte seu banco para maiores informações e veja se ele disponibiliza um produto desta natureza para as operações de crédito.

Sociedade de Garantia de Crédito - SGC

As sociedades de garantia de crédito podem ser formadas por três conjuntos básicos de integrantes: as próprias entidades de micro e pequenas empresas interessadas em crédito; instituições apoiadoras do desenvolvimento dos pequenos negócios; e as próprias instituições financeiras concedentes do crédito.

Além do complemento das garantias exigidas pelos bancos, as Sociedades de Garantia de Crédito podem oferecer serviços como, por

exemplo, suporte gerencial e capacitação.

Por se tratar de uma associação em que os empresários são solidários um aos outros, existe a possibilidade de que as instituições financeiras conveniadas à Sociedade de Garantia de Crédito pratiquem taxas de juros mais competitivas do que as de mercado.

Vale lembrar que esse movimento ainda está restrito a algumas regiões do país, uma vez que depende fundamentalmente do interesse dos empresários.

5.3.7 Documentação exigida

As documentações básicas exigidas pelos bancos, geralmente são as mesmas, modificando-se em alguns casos, com o acréscimo de alguns documentos específicos dependendo do tipo de serviço financeiro a ser utilizado. O empresário deve buscar a relação da documentação exigida diretamente no banco que pretende pleitear o crédito.



Pessoa Jurídica

- CNPJ;

- Alvará de funcionamento;
- Contrato social e alterações contratuais;
- Balanço Patrimonial e demonstrações do resultado do exercício, referentes aos três últimos exercícios, quando houver;
- Faturamento da empresa nos últimos 12 meses ou estimativa de faturamento, no caso de empresa com menos de um ano de implantação;
- Declaração do imposto de renda da empresa;
- Escrituras dos Bens Imóveis e Certificados de Registros de Veículos – CRV que estejam no nome da empresa;
- Licença ambiental ou sua dispensa formal emitida pelo órgão competente;
- Orçamentos de investimentos e projeto arquitetônico quando for o caso e se solicitados pelos bancos.

Pessoa Física

- Carteira de identidade e CPF;
- Se casado, certidão de casamento;
- Comprovante de residência;
- Comprovante de renda;
- Declaração de imposto de renda;
- Escrituras dos bens imóveis;
- Certificados de Registros de Veículos – CRV.

5.4 Requisitos para tomar crédito

5.4.1 Possuir cadastro sem restrições

A condição inicial básica para se pleitear qualquer tipo de crédito é ter um cadastro “limpo” no que diz respeito à quitação de débitos com fornecedores, bancos e governo. Se a empresa tiver ocorrências cadastrais negativas com qual-

quer desses agentes, deverá quitar ou renegociar seus débitos pendentes para só então solicitar crédito evitando, assim, perda de tempo e esforço, uma vez que o cadastro negativo é naturalmente impeditivo para obtenção de crédito.

Importante lembrar que qualquer ocorrência negativa no cadastro das pessoas físicas, sócias de uma empresa, prejudica a liberação de créditos para a pessoa jurídica, e vice-versa. Por isso, é importante que o empresário tenha o hábito de consultar constantemente o seu cadastro e se preocupe em mantê-lo sempre sem ocorrências negativas.

5.4.2 Manter bom relacionamento com a instituição financeira

O principal produto de uma instituição de crédito é o dinheiro. Para repassá-lo na forma de empréstimos e financiamentos, ela precisa conhecer o empresário e ter uma visão clara do seu comportamento como cliente para firmar um bom conceito.

Por isso, para uma empresa obter crédito é necessário ter ou iniciar relacionamento regular com as instituições financeiras. Quanto mais produtos e serviços bancários a empresa utilizar, o que amplia e fortalece o relacionamento com o banco, mais será possível ao doador de recursos conhecer o cliente e formar um conceito sobre ele.

Algumas das atitudes que refletem um bom relacionamento com uma instituição financeira, para a qual a empresa pretende solicitar crédito são:

Movimentação da conta-corrente – Fazer a

movimentação financeira da empresa nos bancos, utilizando uma conta-corrente empresarial, é a forma de iniciar o relacionamento com as instituições financeiras e é importante para a formação do conceito da empresa junto ao banco.

A utilização de conta-corrente exige do empresário maior controle sobre os valores movimentados, de forma a evitar a emissão de cheques sem fundos. Esse tipo de ocorrência depõe contra o cliente e podem pesar negativamente na análise de crédito que o banco faz sobre o cliente.

Pontualidade - Quitar regularmente seus compromissos financeiros com fornecedores e recolher os impostos em dia é uma demonstração de saúde financeira e passa para o banco a percepção de que o empresário quitará também pontualmente os empréstimos e financiamentos liberados pelo banco.

Cadastro atualizado e positivo - Manter atualizadas as informações financeiras e patrimoniais da empresa e dos sócios no sistema de cadastro do banco é importante para que o banco forme um conceito positivo em relação à empresa.

Preencher os formulários próprios das instituições de crédito com informações verdadeiras, acompanhados da documentação completa solicitada é necessário para estreitar o relacionamento com os bancos.

Manter um cadastro limpo de ocorrências negativas é também um dos pré-requisitos para acessar créditos no Sistema Financeiro.

Se você ou a sua empresa possuírem dívidas não

pagas junto aos bancos, aos fornecedores ou ao fisco municipal, estadual ou federal, tal fato gera o registro de ocorrências cadastrais negativas nos sistemas de proteção ao crédito e, em relação aos bancos, no sistema de in-formação do Banco Central, que é acessado por todas as instituições de crédito. Neste caso, você deve primeiro quitar ou renegociar as dívidas pendentes para só então solicitar financiamento, uma vez que o cadastro negativo normalmente impede a obtenção de crédito.

Vejamos algumas das fontes de informações cadastrais:

- Sistema de Informação de Crédito do Banco Central: Também chamado de Central de Risco do Banco Central, disponibiliza informações detalhadas sobre o histórico de crédito de um determinado cliente para toda a rede bancária. Atualmente é utilizado apenas para punir os maus pagadores, bloqueando-lhes o crédito.
- Cadastro de Emitentes de Cheques sem Fundos – CCF: Relação de pessoas físicas e jurídicas que tenham emitido cheques sem provisão de fundos, e que tenham sido devolvidos por duas vezes, por insuficiência de saldo. Esse cadastro é disponibilizado para consulta a toda a rede bancária e enseja o bloqueio, suspensão ou renovação de qualquer crédito do cliente.
- Cadastro Nacional de Devedores de Instituições Federais – CADIN: Relação das empresas e pessoas que estão com dívida em aberto junto às instituições federais, autarquias ou sociedades de economia mista e à Receita Federal. Principalmente nos bancos

federais esse tipo de ocorrência é impedimento absoluto para obtenção de novos créditos.

- **Títulos Protestados:** Duplicatas e outros títulos que representam transações comerciais não pagos podem ensejar protesto dos títulos, ensejando a negativação do devedor para efeito de liberação de crédito no mercado financeiro.
- **Dívidas Fiscais:** Dívidas junto aos diversos órgãos públicos nas instâncias municipal, estadual e federal, são também bloqueadoras de créditos nas instituições financeiras, portanto, aqueles que pretendem obter crédito no Sistema Financeiro Nacional deverão estar com seus impostos e taxas quitados ou renegociados.

ATENÇÃO!

O Sistema Financeiro Nacional é interligado e permite rastrear as operações de crédito da empresa e do empresário em todo o mercado financeiro. Por isso, ao buscar crédito, esconder informações de dívidas pendentes em outra instituição financeira é desnecessário.

Alguns empresários optam por não disponibilizar de forma completa as informações solicitadas pelas instituições de crédito. Porém, com essa postura, obtêm créditos insuficientes para sua necessidade e acabam incorrendo em juros e condições desvantajosas no mercado informal de crédito.

Reciprocidade – Muitos empresários pensam nos bancos somente como fornecedores de crédito e desconhecem a maior parte dos produtos e serviços das instituições financeiras.

Os Serviços Financeiros englobam um conjunto

de produtos e serviços disponibilizados pelo mercado financeiro para pessoas e empresas, que vai além da oferta de empréstimos e financiamentos.

Os bancos podem ser fornecedores e parceiros das micro e pequenas empresas, na medida em que oferecem produtos e serviços que contribuem para melhorar a gestão da empresa e para aumentar sua competitividade.

Adquirir produtos e serviços bancários que interessem à sua empresa é encarado pelos bancos como reciprocidade e melhora a avaliação que é feita da empresa.

5.4.3 Disponibilizar informações contábeis e gerenciais confiáveis

Para acolher uma proposta de operação de crédito, as Instituições Financeiras solicitam informações patrimoniais, contábeis e gerenciais da empresa. Alguns empresários optam por não disponibilizar essas informações de forma completa.

Porém, com essa postura, obtêm créditos insuficientes para sua necessidade no mercado tradicional de crédito, perdem o acesso às melhores linhas de financiamento e acabam incorrendo em juros e condições desvantajosas no mercado informal de crédito.

Preencher os formulários próprios das instituições de crédito com informações verdadeiras, acompanhados da documentação completa, é fator decisivo para que a proposta de crédito seja acatada e que o acesso se dê em melhores con-

dições.

5.4.4 Obter limite de crédito

Em qualquer Instituição Financeira, o primeiro passo do processo de concessão de crédito é a determinação do limite de crédito, ou seja, o valor máximo de crédito que o banco se dispõe a liberar para a empresa.

O valor do limite de crédito é calculado com base no cadastro da empresa e dos sócios, no histórico de relacionamento com a instituição financeira onde a empresa mantém conta e nas informações patrimoniais e financeiras disponibilizadas pela empresa, por isso, quanto mais fiéis à realidade forem essas informações, mais adequado às necessidades da empresa será o limite de crédito.

É com base nessas informações que o banco consegue apurar a capacidade de endividamento e, conseqüentemente, o volume de recursos que pode ser disponibilizado.

5.4.5 Oferecer garantias

Os bancos solicitam garantias para reduzir o risco da operação de crédito, seguindo critérios próprios e regras do Banco Central. Caso ocorra inadimplência por parte do cliente, essas garantias são apropriadas pelo banco para recuperar os recursos financeiros emprestados.

As garantias solicitadas pelas instituições financeiras são de dois tipos: reais e pessoais. As garantias reais compreendem bens móveis e imóveis, enquanto as pessoais envolvem o aval

ou fiança de pessoas físicas.

Existe ainda a possibilidade de oferecer os bens financiados como garantia da operação de crédito; essa modalidade de garantia chama-se alienação fiduciária e é largamente utilizada no financiamento de veículos.

Cabe destacar que o simples fato de o proponente a um financiamento possuir garantias suficientes para a operação não representa necessariamente certeza de liberação do recurso, uma vez que os bancos não estão interessados em “comprar” os bens e direitos dados em garantia, e sim obter segurança de que o crédito a ser liberado vai ser quitado pontualmente.

5.5 - Os 5 C's do Crédito

Os agentes financeiros necessitam de informações qualificadas para identificar os riscos nas situações de empréstimo, avaliar capacidade de pagamento do tomador e fazer as recomendações relativas à melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder.

Quanto maior a quantidade de informações organizadas e disponibilizadas pelos empreendedores, maior a possibilidade de conseguir financiamento.

É bastante comum às instituições do mercado financeiro, ao realizarem suas análises, classificarem os chamados “C's” do crédito:

Os cinco C's do crédito – Caráter, Capacidade, Capital, Colateral e Condições – são os principais aspectos que devem nortear uma

análise sobre a capacidade de obter crédito de um cliente.

1. Caráter - O caráter está atrelado à índole do tomador do empréstimo e sua predisposição em pagar o financiamento contraído. De forma objetiva e com base nestes registros, as instituições financeiras podem verificar se o proponente correspondeu às expectativas previstas anteriormente, como e quando efetuou o pagamento das obrigações pactuadas. Também consultam se o cliente está inscrito em órgãos de restrição ao crédito (Serasa, SPC, CADIN, SCR do Banco Central), cartórios ou se existem ações judiciais contra a empresa e sócios.

2. Capacidade – Consiste na capacidade do empresário em pagar o crédito, tendo em vista o quanto a empresa suporta de endividamento. São analisadas as demonstrações financeiras, com particular ênfase na liquidez, nos fluxos e projeções de caixa.

As empresas que não registram contabilmente todo seu faturamento perdem a possibilidade de comprovar as receitas auferidas aos agentes financeiros, restringindo a análise da capacidade de pagamento do negócio.

3. Capital – Representa a potencialidade financeira do proponente ao crédito, refletida por sua posição patrimonial. A análise da dívida do requerente, os índices de liquidez e as taxas de lucratividade são frequentemente utilizadas para avaliar seu capital.

Caso não se realize corretamente a contabilização de seus ativos e passivos, o patrimônio das

MPE pode ser reduzido, o que diminui a predisposição da concessão de crédito pelos agentes financeiros.

4. Colateral – Representa o somatório de ativos que o proponente tem disponível para oferecer em garantia ao empréstimo.

Assim, quanto maior for o montante e a qualidade dos ativos disponibilizados, maior se torna a chance da instituição financeira reaver os recursos emprestados, caso o proponente ao crédito não honre suas obrigações. Todas as formas de garantias, sejam elas pessoais ou reais, devem ser levadas em consideração na análise deste item.

5. Condições – Compreendem a análise da situação econômica no momento da concessão do crédito. Devem ser levadas em conta quaisquer circunstâncias que podem afetar a capacidade de pagamento do cliente ou ainda que desaconselhe a expansão do crédito por parte da empresa varejista.

A condição financeira e econômica da empresa também deve ser considerada na concessão de crédito.

Por exemplo, se existe um excesso de estoque dos itens que o cliente quer comprar a crédito, a empresa pode estar inclinada a vender em termos mais favoráveis ou para clientes menos dignos de crédito.

5.6 Preparação para acessar crédito

Crédito não é remédio para deficiências de

gestão. Tomar empréstimos simplesmente para cobrir “buracos” na empresa que tem problemas sérios de gestão financeira, é como tomar um analgésico para tirar a dor de uma fratura interna. Não resolve a questão. Apenas minimiza o sintoma e mascara o verdadeiro problema.

A utilização sistemática de instrumentos de gestão financeira é que vai permitir uma administração efetiva dos recursos captados pela empresa e indicar a sua capacidade de pagamento real da dívida a ser contraída.

Isso é fundamental para evitar que o empreendedor, ao obter crédito, ao invés de alavancar o desempenho da empresa, crie problemas ainda maiores, ao contrair uma dívida que não conseguirá quitar.

Portanto, é preciso dar atenção especial aos controles financeiros, principalmente Fluxo de Caixa e Demonstrativo de Resultados, pela sua importância para aprimorar o planejamento e a análise financeira da empresa.

5.6.1 - Fluxo de caixa

Toda a movimentação que acontece na empresa como comprar matéria-prima, pagar mão de obra, vender produtos ou mercadorias, receber pelas vendas à vista ou a prazo, obter empréstimos, fazer retiradas etc, gera uma entrada (recebimentos) ou uma saída (pagamentos) de dinheiro do seu caixa.

Isso irá gerar um fluxo de entradas e saídas permanente de recursos financeiros que é chamado de FLUXO DE CAIXA.

FLUXO DE CAIXA é a PREVISÃO, o REGISTRO e o CONTROLE das ENTRADAS e SAÍDAS de recursos financeiros durante um determinado período de tempo (dia, mês, ano), da empresa como um todo.

Para que serve um fluxo de caixa:

- Planejar e controlar as entradas e saídas de caixa num período de tempo determinado;
- Auxiliar o empresário a tomar decisões antecipadas sobre a falta ou sobra de dinheiro na empresa;
- Verificar se a empresa está trabalhando com aperto ou folga financeira no período avaliado;
- Verificar se os recursos financeiros são suficientes para tocar o negócio em determinado período ou se há necessidade de obtenção de capital de giro;
- Planejar melhores políticas de prazos de pagamentos e recebimentos;
- Avaliar a capacidade de pagamentos antes de assumir compromissos;
- Avaliar se o recebimento das vendas é suficiente para cobrir os gastos assumidos e previstos no período considerado;
- Avaliar o momento mais favorável para realizar promoções de vendas visando melhorar o caixa do negócio.

5.6.2 Demonstrativo de Resultado Gerencial

Outro instrumento básico de gestão financeira é o Demonstrativo de Resultado Gerencial, que mostra o resultado (lucro ou prejuízo) da empresa em um determinado período e como apurá-lo.

Trata-se de um resumo ordenado das receitas e despesas da empresa, apresentadas de forma definitiva, ou seja, das receitas subtraem-se as despesas para indicar o resultado final.

Vários são os indicadores e informações que podemos obter a partir desse instrumento para apurar a saúde financeira do negócio. Vamos abordar dois deles:

Lucratividade

Indica quanto rende a atividade operacional da empresa, em outras palavras, é quanto representa percentualmente o lucro em relação às vendas. É calculada através da seguinte fórmula:

$$L\% = \text{Lucro Líquido} \times 100 / \text{Receita}$$

Ponto de Equilíbrio Financeiro

É o valor do faturamento que cobre os custos totais da empresa. Nesse nível de venda, as receitas são iguais aos gastos, portanto, o lucro é igual a zero.

Além de indicar qual o nível de vendas necessário para cobrir os custos fixos e variáveis, sua análise permite tomar decisões importantes, tais como:

- Levar a empresa a operar com volume de vendas superior ao seu ponto de equilíbrio, a fim de tornar-se economicamente viável;
- Avaliar e minimizar os custos da empresa, a fim de reduzir o seu ponto de equilíbrio.

Outros Instrumentos Gerenciais e Financeiros podem ser utilizados pelas micro e pequenas empresas:

- Balanço e Balancetes Patrimoniais
- Controle do estoque;

- Controle de contas a pagar e a receber;
- Controle de vendas;
- Controle de compras;
- Controle de custos e despesas;
- Controle de caixa;
- Controle de movimento bancário;
- Cadastro de clientes e fornecedores.

Sintomas e Causas do Desequilíbrio Financeiro

Para avaliar as causas de desequilíbrios financeiros nas empresas, é necessário analisar os dados gerados pelos controles financeiros e assim, buscar soluções imediatas, que muitas vezes podem nem ter a necessidade de captação de recursos de terceiros.

São sintomas:

- Insuficiência crônica de caixa
- Utilização de taxa de juros superiores à rentabilidade
- Mudança constante de fornecedores
- Alteração constante do foco empresarial
- Atraso no pagamento de impostos e funcionários

Causas do Desequilíbrio Financeiro

Fatores Internos

- Aumento do prazo de venda visando aumentar a competitividade
- Volume de compras inadequados
- Inadequação do ciclo financeiro
- Crescimento sem planejamento de fontes de recursos
- Baixa produtividade e giro dos estoques
- Retiradas incompatíveis dos sócios
- Encargos financeiros elevados

- Política de custos, despesas e salários incompatíveis com receitas operacionais
- Aumento da inadimplência de clientes

Fatores Externos

- Retração no mercado
- Aumento da concorrência
- Alteração das alíquotas
- Aumento geral da inadimplência
- Outros fatores

Portanto, antes de se endividar você precisa analisar: as razões para tirar um empréstimo, conhecer quais as vantagens e desvantagens, quais os riscos que envolvem a operação de crédito, quais os benefícios que se vai obter, qual a instituição que vai oferecer as melhores condições de prazos, taxas, valores e atendimento.

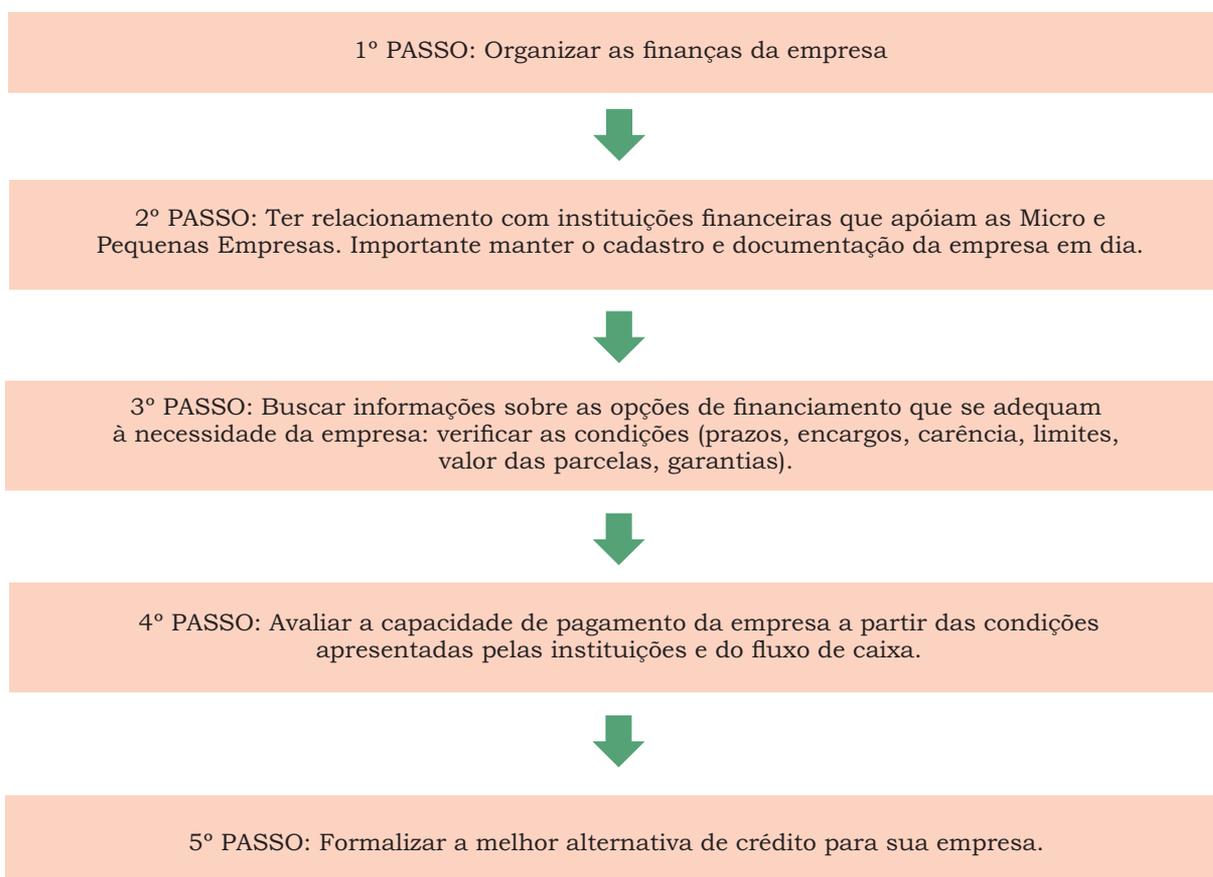
Os próximos capítulos irão abordar estes itens, trazendo informações importantes que o ajudarão a tomar decisão sobre a melhor opção de empréstimos/financiamentos para sua empresa.

5.7 Praticando

5.7.1 Passo a Passo para obter o crédito

Neste capítulo será apresentado um Estudo de Caso, relatando a necessidade de crédito de uma empresa de panificação e qual deverá ser a escolha da melhor opção de financiamento.

Antes disso vale lembrar quais os passos a empresa deverá observar antes de optar pelo financiamento



5.7.2 Estudo de Caso

O proprietário da Padaria Bona Vista, Sr, Manoel, necessita comprar equipamentos para se adequar a NR12.

Porém, já está comprometido com outros financiamentos e quer avaliar se consegue um financiamento que possibilite comprar as máquinas novas e substituir os outros empréstimos com uma taxa menor.

Para fazer esta avaliação, será necessário seguir alguns passos que facilitarão sua decisão diante das propostas apresentadas pelas Instituições Financeiras.

PASSO 1 : Fazer uma relação com todos os empréstimos vigentes.

PASSO 2 : Listar os valores correspondentes de cada empréstimo.

PASSO 3: Calcular o valor total dos empréstimos.

PASSO 4: Ao lado dos valores de cada empréstimo, calcular a proporcionalidade de cada um em relação ao total dos empréstimos. Ex: Cheque especial: $5.000,00/50.000,00 = 0,10$.

PASSO 5: Listar a taxa de juros referente a cada empréstimo.

PASSO 6: Multiplicar a coluna 4 pela coluna 5 para cada empréstimo.

PASSO 7 : Por fim, somar todos os valores obtidos no passo 6 e multiplicar por 100. O resultado é a Taxa Média Ponderada de Juros que ele tem com os empréstimos vigentes.

Passo 1
Passo 2
Passo 4
Passo 5
Passo 6

Como calcular a taxa média (ponderada) dos seus empréstimos				
EMPRÉSTIMOS	VALOR	VALOR/ EMPREST.TOTAL	TX JUROS	TX MÉDIA PONDERADA
Cheque especial	R\$ 5,000.00	0.1	6.00%	0.006
Desconto de cheques	R\$ 5,000.00	0.1	2.00%	0.002
Capital de giro parcelado	R\$ 15,000.00	0.3	2.50%	0.0075
Financiamento de maquina	R\$ 25,000.00	0.5	1.50%	0.0075
Total.....	R\$ 50,000.00			2.30%

↑
Passo 3
↓
←
Passo 7

Taxa média ponderada

A partir desta informação, o Sr. Manoel deve avaliar:

1 – Ele deve comparar a rentabilidade da padaria com a sua taxa média (ponderada) de empréstimo. Se a rentabilidade for maior, excelente. Se a rentabilidade for menor do que a taxa média, ele deve procurar diminuir essa taxa, pois não está conseguindo pagar o custo de oportunidade, tornando a sua Padaria inviável economicamente.

Se a rentabilidade for maior, excelente. Se a rentabilidade for menor do que a taxa média, ele deve procurar diminuir essa taxa, pois não está conseguindo pagar o custo de oportunidade, tornando a sua Padaria inviável economicamente.

2 - Se alguma instituição financeira oferecer uma taxa de juros menor que a taxa média ponderada, aliada a condições favoráveis de prazo, ele deve repassar a dívida existente, através de um financiamento único.

Para fazer esta avaliação citamos os passos necessários a seguir:

PASSO 1 - Fazer uma relação de todos os custos (fixos e variáveis) e receitas.

PASSO 2 - Subtrair o total da receita

pelo total dos custos = lucro.

PASSO 3 - Listar todo o imobilizado da padaria e valores de mercado.

PASSO 4 - Dividir o lucro pelo total da receita, multiplicar o resultado por 100 = lucratividade.

PASSO 5 - Dividir o lucro pelo total do imobilizado, multiplique o resultado por 100 = rentabilidade.

PASSO 6 - Comparar a rentabilidade com a taxa média (ponderada) de empréstimo.

Como calcular a lucratividade e a rentabilidade da Padaria	
Plano de contas da Padaria	
Receita Total	R\$ 28.000,00
Produtos de fabricação própria	R\$ 16.000,00
Produtos revendidos	R\$ 12.000,00
Total dos Custos	R\$ 26.290,00
Custos Variáveis	R\$ 16.340,00
Pagamento de Fornecedores	R\$ 15.000,00
Comissões	R\$ 500,00
Impostos sobre Vendas	R\$ 840,00
Custos Fixos	R\$ 9.950,00
Funcionários	R\$ 2.800,00
Aluguel / condomínio	R\$ 650,00
Eletricidade	R\$ 800,00
Água	R\$ 200,00
Telefone	R\$ 500,00
Retirada dos sócios	R\$ 5.000,00
Lucro	R\$ 1.710,00
Lucratividade	6,11%
Rentabilidade	2,84%

Relação imobilizado da Padaria	
Total do imobilizado	R\$ 60.300,00
Equipamento 1	R\$ 5.000,00
Equipamento 2	R\$ 12.000,00
Equipamento 3	R\$ 3.000,00
Equipamento 4	R\$ 8.000,00
Equipamento 5	R\$ 20.000,00
Congelador 1	R\$ 3.000,00
Congelador 2	R\$ 2.000,00
Mesa de escritório	R\$ 500,00
Computador 1	R\$ 800,00
Computador 2	R\$ 1.000,00
Móvel 1	R\$ 4.000,00
Móvel 2	R\$ 1.000,00

Neste caso, a rentabilidade é superior à taxa média ponderada, portanto a padaria é economicamente e financeiramente viável.

O Sr. Manoel ainda precisa de novo financiamento para a compra de máquinas de acordo com

as exigências da NR12. Ele deve procurar uma Instituição que ofereça um empréstimo misto – compra de máquinas e capital de giro. Por se tratar de empréstimo para capital fixo, as taxas de juros de mercado são menores que a taxa média ponderada e os prazos maiores. Desta



forma, ele pode conseguir cobrir parte de sua dívida com capital de giro que apresentam taxas maiores (cheque especial e giro parcelado) e assim, melhorar sua lucratividade.

É importante ressaltar que a decisão pelo financiamento deverá estar pautada em uma análise de taxa, prazo e capacidade de pagamento

da empresa (fluxo de caixa). Jamais o empresário deverá captar recursos voltados para capital de giro para aplicar em investimentos fixos (máquinas e equipamentos), pois estará pagando juros maiores e terá prazos curtos para pagar, o que impacta diretamente na lucratividade e no capital de giro da empresa.

6 - NR 12

6.1 Exigências na Norma

No setor de panificação, o panificador deve se preocupar com a produtividade, a qualidade de seus produtos e com a satisfação do cliente. Além destas preocupações, ele deve estar atento a seus funcionários e ao ambiente de trabalho, quanto à saúde e segurança.

Esta preocupação deve ser tratada com maior atenção pelos empregadores, principalmente quando dados do Ministério da Previdência Social revelam cerca de 2290 acidentes do trabalho com CAT registrados no setor em 2010, o dobro de acidentes de 2008. Para reduzir este número é importante que as empresas invistam em prevenção e numa maior dedicação a este assunto.

Investir em prevenção para se evitar acidentes reduz gastos com exames médicos, transtorno com absenteísmo e um ambiente seguro para se trabalhar. Assim, as exigências da nova edição da Norma Regulamentadora que trata de Segurança no Trabalho em Máquinas e equipamentos, a NR12, publicada no dia 17 dezembro de 2010, traz as necessidades de mudanças necessárias em máquinas e equipamentos do setor de panificação, a fim de garantir que

o operador trabalhe com segurança.

É importante conscientizar e treinar os empregados quanto aos novos equipamentos, para facilitar a adaptação às mudanças e alertar quanto às principais alterações ocorridas em cada máquina. Este procedimento evita transtornos como acidentes, por falta de experiência do empregado com a máquina e evita possível intervenção na mesma, por parte do trabalhador.

No seu anexo VI, a NR 12 define e especifica zonas de perigo, dispositivos de segurança, além de características adequadas para sete máquinas do setor de panificação e confeitaria: amassadeira, batedeira, cilindro, modeladora, laminadora, fatiadora de pães e moinho para farinha de rosca.

6.2 Prazos para adequação à norma

A Portaria nº 197, de 17 de dezembro de 2010, determinou prazos para cumprimento das exigências, de acordo com o número de funcionários e tipo de máquina. Na panificação, os cilindros, considerados máquinas que envolvem maior risco, possuíram prazo menor para adequação, mais urgência. Os prazos para ajuste estão relacionados de acordo com a tabela a seguir:

Tabela 1 - Prazo de cumprimento das exigências da NR12 - setor de panificação e confeitaria

ANEXO VI – MÁQUINAS PARA PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA				
Prazos fixados por estabelecimento, em função do tipo de máquina e número de trabalhadores. Para máquinas novas, o prazo de adequação será de 6 (seis) meses, em qualquer situação.				
Tipo de máquina	Até 10 (dez) empregados	De 11 (onze) a 25 (vinte e cinco) empregados	De 26 (vinte e seis) a 50 (cinquenta) empregados	Acima de 50 (cinquenta) empregados
Cilindro	36 (trinta e seis) meses	30 (trinta) meses	24 (vinte e quatro) meses	18 (dezoito) meses
Amassadeira	66 (sessenta e seis) meses	36 (trinta e seis) meses	30 (trinta) meses	20 (vinte) meses
Batedeira	66 (sessenta e seis) meses	66 (sessenta e seis) meses	36 (trinta e seis) meses	24 (vinte e quatro) meses
Modeladoras	66 (sessenta e seis) meses	66 (sessenta e seis) meses	66 (sessenta e seis) meses	36 (trinta e seis) meses
Demais máquinas	66 (sessenta e seis) meses	66 (sessenta e seis) meses	66 (sessenta e seis) meses	48 (quarenta e oito) meses

Fonte: BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Portaria N.º 197, de 17 de dezembro de 2010. Disponível em < <http://portal.mte.gov.br> >

Acesso em Maio de 2012



Portanto o empregador tem a responsabilidade de adequar seus equipamentos nos prazos previstos pela lei. O descumprimento das exigências relacionadas na NR12 pode acarretar em multas, interdições, suspensão de atividades, ou até mesmo propositura de Ação Civil Pública.

Se o prazo de adequação do equipamento já está esgotado, é aconselhável a sua substituição imediata, a fim de se evitar problemas com a fiscalização e risco de acidente para o empregado.

6.3 Simulação de investimentos

A imagem na próxima página mostra uma

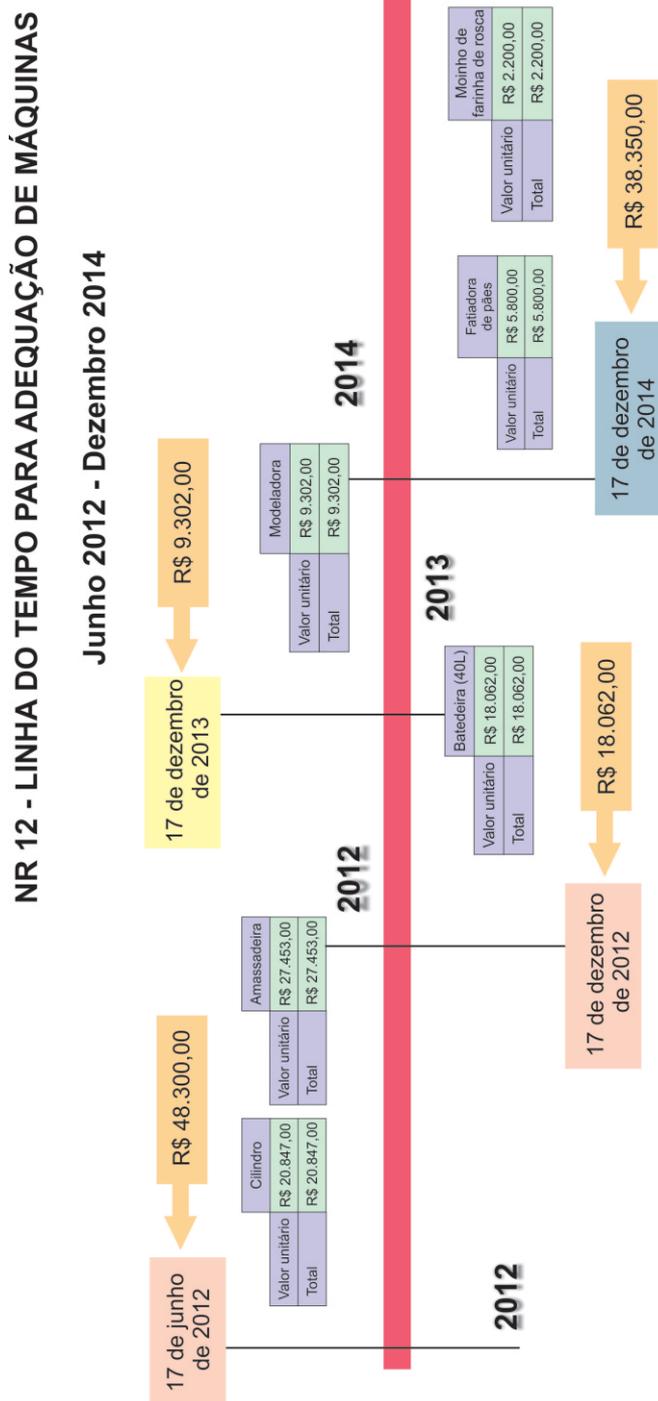
simulação do que o empresário pode gastar com a substituição de equipamentos motivada pela NR 12. Tomamos como exemplo uma padaria que tenha de trocar um cilindro, uma amassadeira, uma batedeira, uma modeladora, uma fatiadora e uma laminadora.

Veja que, somados os valores relativos ao custo de cada equipamento, e considerando-se que a padaria tenha apenas um equipamento destes listados, o custo da substituição de maquinário chega perto de R\$ 115 mil.

E se pensarmos que o setor de Panificação e Confeitaria no Brasil tem cerca de 63 mil padarias, o custo total dessa troca de equipamentos pode

Notas explicativas:

- 1- Valor unitário: valor a ser gasto com a compra de cada equipamento.
- 2- Cada empresa deverá desembolsar um valor de R\$ 114.219,00 até 2014, para trocar os equipamentos, de acordo com a NR 12.
- 3- Considerando as cerca de 63 mil padarias, mais outras empresas que utilizam os equipamentos abrangidos pela NR 12, estima-se um total de 80 mil unidades que precisarão trocar equipamentos. Considerando este total, o valor gasto com compra de equipamentos chega a R\$ 9,14 bilhões.
- 4- Foi feita uma estimativa de preço considerando os valores médios praticados no mercado.



7 - PLANO DE NEGÓCIOS

O plano de negócios serve a três funções:

- 1 - Desenvolver ideias a respeito de como o negócio deve ser conduzido.
- 2 - Ferramenta de avaliar o desempenho da empresa ao longo do tempo.
- 3 - Buscar financiamentos.

O Plano de Negócios é um documento híbrido – parte projeção pragmática e parte ferramenta de vendas – ele deve caminhar sobre uma linha estreita, tanto no conteúdo como no tom de apresentação.

Guia da Ernest&Young

Algumas Instituições podem solicitar a apresentação de um Plano de Negócios, principalmente quando se tratar de um novo investimento.

Listamos a seguir os principais pontos a serem desenvolvidos em um Plano de Negócios.

1 - DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO E DOS EMPREENDEDORES

- Citar os principais produtos ou serviços da empresa ou as principais linhas de produtos ou serviços existentes;
- Como e aonde vai funcionar;
- Quantos funcionários irão trabalhar (Organograma);

- Experiências anteriores do empreendedor.

2 - ASPECTOS DA PRODUÇÃO

- Capacidade de produção;
- Fluxo da produção;
- Tecnologia utilizada;
- Controle de qualidade.

3 - ASPECTOS DE MERCADO

- Mencionar os principais clientes, localização, frequência de compras;
- Mencionar os principais concorrentes, localização, pontos fortes e fracos;
- Descrever as estratégias de vendas.

4 - ASPECTOS FINANCEIROS

- Projeção das Vendas
- Projeção dos Custos Fixos (aluguel, água, luz, pró labore, funcionários, etc);
- Projeção dos Custos Variáveis (mercadorias, produtos ou serviços);
- Previsão de Impostos;
- Demonstrativo de resultados previsto para o primeiro ano.

5 - ASPECTOS JURÍDICOS

- Tipo de empresa (Sociedade limitada, individual, etc);
- Porte da Empresa (Micro, Pequena);
- Impostos incidentes;
- Números de sócios e participação na empresa.



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ✓ Site do SEBRAE – www.sebrae.com.br
- ✓ Manual de Atendimento Individual - Acesso a Serviços Financeiros, SEBRAE, 2012
- ✓ Manual de Formação de Agentes de Microcrédito, SEBRAE/MG e ICCAPE, 2000.
- ✓ Saiba Mais Fluxo de Caixa – SEBRAE
- ✓ OLIVEIRA, Dilson Campos, Manual Como Elaborar Controles Financeiros. Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2005.



