

# POTENCIAL EMPREENDEDOR

Instrumento para aplicação do uso consciente  
do crédito e aumento de renda.



*Serviço de Apoio às Micro e  
Pequenas Empresas Bahia*

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

## 2015 © Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia

Rua Horácio César, 64 – Dois de Julho  
Salvador – Bahia, CEP 40060-350  
www.ba.sebrae.com.br

Central de Relacionamento Sebrae: 0800 570 0800

Redes Sociais  
<https://www.facebook.com/sebraebahia>  
<https://twitter.com/sebraebahia>  
<https://www.youtube.com/user/sebraebahia>

Proibida a reprodução total ou parcial, por quaisquer meios, sem autorização do Sebrae Bahia.  
Permitida a transcrição, desde que citada a fonte. Lei nº 9.610 de Direitos Autorais.

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual  
**Antonio Ricardo Alvarez Alban**

Diretor-Superintendente  
**Adhvan Novais Furtado**

Diretor Técnico  
**Lauro Alberto Chaves Ramos**

Diretor de Atendimento  
**Franklin Santana Santos**

Unidade de Acesso a Crédito e Serviços Financeiros  
**Vitor Cesar Ribeiro Lopes**

Conteúdo  
**Marineuza Barbosa Lima e Silva**  
Consultora da COOLIBA - Cooperativa dos Profissionais Liberais da Bahia

Revisão Gramatical e Linguagem/Editoração  
**SLA Propaganda**

Ilustração  
**Raphael Nascimento**

Atualizada em Junho/2016

# POTENCIAL EMPREENDEDOR EDUCAÇÃO FINANCEIRA



---

E21 Educação financeira para potencial empreendedor: instrumento para ampliação do uso consciente do crédito e aumento de renda/Marineuza Barbosa Lima e Silva. – Salvador: Sebrae/BA, 2013. 23 p. ; il.

1. Educação financeira 2. Potencial empreendedor 3. Crédito 4. Gestão financeira I. Título  
CDU 336

## Introdução

---

Quem não pensa em ter a sua independência financeira? Colocar em prática aquela ideia, aquela vontade de ser dono do seu próprio negócio? Muitas vezes vem a dúvida: será que estou preparado para assumir e gerenciar uma empresa? Onde investir? Como investir? Com quem investir? Onde buscar recursos quando o que tenho não é suficiente?

Empreendedores são pessoas que geram desenvolvimento econômico e social, representam a base para uma economia equilibrada. São aqueles que conseguem enxergar as oportunidades que surgem, sonham, e com coragem assumem riscos, persistem e canalizam as suas poupanças para os investimentos. Investimentos estes que geram empregos, promovem aumento da produtividade, melhoria dos produtos e serviços e conduzem para mudanças sociais. Porém, o sucesso dessas ações depende da combinação de conhecimento, oportunidade e recursos.

Onde investir?

O que é promissor em determinada área para abrir um negócio?

O que posso abrir com determinado valor, com mais segurança?

Gostaria de abrir uma drogaria.

O local escolhido comporta um novo empreendimento deste segmento?

Quero investir, mas necessito de apoio e orientação para focar no meu objetivo.

Em que investir?

Recebi um dinheiro e gostaria de investir em algo que me proporcionasse renda e independência financeira, qual a melhor opção de negócio?

Com quais recursos?

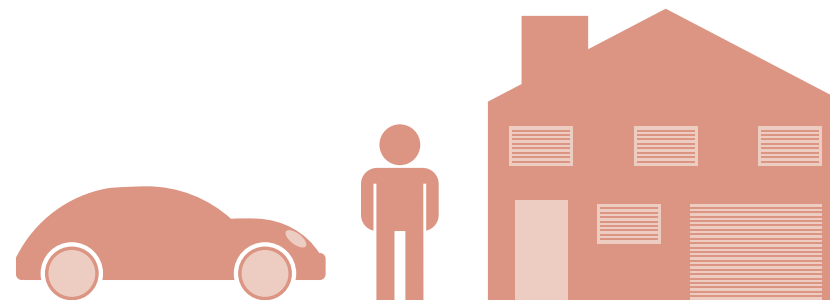




## 1 SONHO DE MONTAR UM NEGÓCIO X ORÇAMENTO FAMILIAR

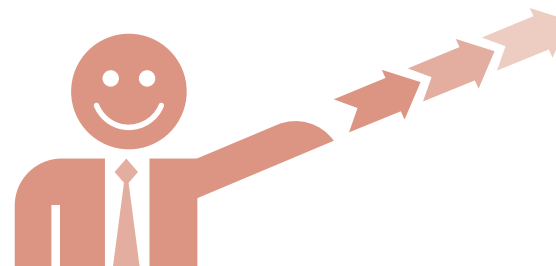
É importante e fundamental conciliar o sonho pessoal do candidato a empresário com a ideia do negócio que pretende montar de forma estruturada e consciente. Neste contexto, avalia-se a importância do empresário em manter um orçamento familiar equilibrado e definido.

É importante ser coerente no momento da decisão de implantar um novo negócio, constituir uma empresa, não se deixar mover por paixão exagerada. Busque informações e permita-se decidir racionalmente por esse projeto. É bom lembrar que muitas empresas, no seu nascimento, geram mais despesas do que receita para ingressar no mercado, e os resultados positivos (lucros) podem não ocorrer em curto prazo. É nesse momento que, para suprir a falta de recursos, o empresário direciona capitais ao negócio, sem se dar conta que os recursos pessoais estão se esgotando.



Por essa razão, antes de investir em uma ideia de negócio certifique-se de que o orçamento familiar está bem amparado com outras fontes de renda que garantam sustentar a situação, e que possam garantir a sustentação desse período, para não sofrer impactos. Realize seu controle familiar detalhadamente, crie cenários e, de acordo com situações geradas, monte o seu plano de ação. Para analisar o seu orçamento doméstico você pode contar com as dicas da Cartilha Pessoa Física – Planejando e Controlando as Finanças Pessoais, da série Educação Financeira do Sebrae.

## 2 CARACTERÍSTICAS PARA SER UM EMPRESÁRIO DE SUCESSO



Quem são os potenciais empreendedores? São os indivíduos que apresentam traços ou características de pessoas que tiveram êxito em algo específico. Esses traços se baseiam em estudo conduzido pelo psicólogo da Universidade de Harvard (EUA), David McClelland.

De acordo com um vasto estudo realizado pela ONU (Organização das Nações Unidas) com empreendedores de sucesso em diversos países do mundo, ficou evidenciado que as pessoas que alcançaram o sucesso empresarial têm traços semelhantes e a mesma forma de agir, independente das condições econômicas, riqueza do país, sexo, idade e formação acadêmica. O resultado do estudo se transformou no desenvolvimento do que conhecemos hoje como Características de Comportamento Empreendedor, utilizadas como base para desenvolvimento de capacidades comportamentais ao redor do mundo.

“As Características de Comportamento Empreendedor são agrupadas em 3 diferentes conjuntos que se diferenciam pela natureza dos resultados alcançados pela sua prática: Fazer as coisas acontecerem (realização), enxergar resultados futuros e a forma adequada de alcançá-los (planejamento) e influenciar outras pessoas a seguir sua própria visão (poder).”  
– SEBRAE

### **Confira abaixo as 10 características identificadas conforme publicação SEBRAE:**

**Capacidade de assumir riscos:** Está ligada à disposição de enfrentar desafios em um negócio próprio. Saber enfrentar riscos é a característica principal do empresário.

**Senso de oportunidade e iniciativa:** Observar oportunidades onde muitos só percebem ameaças. Se antecipar aos fatos, identificar tendências, diferenciar a empresa por meio do senso de oportunidade nos negócios.

**Exigência de qualidade e eficiência:** Ter capacidade de reconhecer o que é melhor e, se for preciso, mudar tudo em busca da excelência - produtos e serviços, processos, métodos de trabalho e políticas empresariais.

**Persistência:** Definir e manter o direcionamento de suas energias rumo a uma visão de sucesso. O caminho de um empreendedor até a estabilidade pode ser longo e difícil. Entretanto, é necessário estabelecer caminhos seguros, que o levem a tornar os sonhos realidade. Manter o rumo é saber para onde se vai e como se chega lá.

**Persuasão e rede de contatos:** Clientes, fornecedores, parceiros, concorrentes, colaboradores etc. constituem a base da rede de contatos. Uma descoberta abre caminho para muitas outras e a consequência é o aperfeiçoamento. A convivência com outros empresários, o relato de suas experiências e opiniões são de grande relevância.

**Independência e autoconfiança:** Buscar autonomia em relação a normas e procedimentos para alcançar o sucesso. A partir dos resultados que obtém, ele vai ganhando confiança na sua capacidade de obter melhor desempenho e segurança em relação aos demais. Desta forma, não se intimida ao expressar sua opinião, pois ela vem fundamentada na experiência.

**Comprometimento:** É o compromisso em cumprir o que promete ou o que se propõe. Entregar o que anuncia. Para isso, dispõe-se, se necessário, a fazer um sacrifício pessoal. Ter sucesso na atividade empresarial significa se envolver com a organização em todos os sentidos, da forma mais completa possível, desde a fase da sua criação. Não basta simplesmente ser o dono. É preciso dedicação total.

**Planejamento e monitoramento sistemático:** Ter senso de organização é compreender que só se obtém resultados positivos com a aplicação dos recursos disponíveis de forma lógica, racional e organizada. Para isso, o empreendedor planeja, desenha as etapas que devem ser cumpridas e acompanha sistematicamente se as coisas estão ocorrendo dentro do planejado. No planejamento, também prevê o quanto de dinheiro irá precisar para chegar ao ponto desejado, mantendo registros que lhe auxiliam a tomar decisões.

**Estabelecimento de metas:** Definir as metas, garantir a execução conforme o planejamento e corrigir os erros de forma rápida são fatores essenciais para obter o sucesso desejado. Só existe sentido em fazer algo quando se está indo em alguma direção. É a partir da definição das metas que o empreendedor se mobiliza, usando as demais características para atingir seus objetivos. Para isso, define pequenas metas que, quando atingidas, assemelham-se a um degrau em direção a um objetivo maior.

**Busca de informações:** É o alicerce de uma construção sólida. Os empreendedores buscam informações e dados antes de iniciar um projeto ou tomar decisões. Isto proporciona ações concretas, sólidas e duradouras. Busca de informação é a base de toda atividade exitosa. Todas as decisões do empreendedor são baseadas no conjunto de informações que ele obtém: concorrente, fornecedor, técnicas.

Os negócios que normalmente apresentam índices de sucesso maiores são aqueles que definiram bem a sua estratégia de atuação no mercado. Pesquisaram, buscaram informações, traçaram objetivos e definiram metas. As boas ideias por si só são apenas desejos, que só se tornam realidade quando construídas passo a passo.

### 3 PLANEJAMENTO FINANCEIRO PARA O POTENCIAL EMPREENDEDOR

A primeira preocupação de quem está pensando em montar o seu próprio negócio é com a questão financeira: qual o recurso necessário para que o negócio passe a funcionar?

**O VALOR DEPENDE DO NEGÓCIO, DO SEU TAMANHO, DO SEU FORMATO E DAS POSSIBILIDADES FINANCEIRAS DO EMPREENDEDOR.**

Antes de desembolsar o primeiro real, pesquise, estude e relacione todos os gastos possíveis, como: imóvel, instalações, equipamentos, contratações de serviços e de empregados, treinamento, documentação, legalização da empresa, licenças necessárias etc. Depois, determine o prazo em que os valores serão desembolsados, verificando a disponibilidade de capital para os pagamentos. Elabore um cronograma de desembolso:

ETAPAS	PERÍODOS / MESES						
	01	02	03	04	05	06	TOTAL (R\$)
Legalização da empresa (R\$)	1.000	1.000					2.000
Aluguel de imóvel (*) (R\$)	6.000						6.000
Reforma do imóvel (R\$)	10.000	5.000					15.000
Compra de máquinas / equipamentos (R\$)	3.000	8.000	10.000				21.000
Contratação e treinamento de empregados (R\$)			500	200			700
Capital de giro (fornecedores, aluguel, empregados, impostos e encargos, energia, água, telefone, internet, contador etc.) (R\$)		8.000	8.000	15.000	15.000	15.000	61.000
<b>TOTAL (R\$)</b>	<b>20.000</b>	<b>22.000</b>	<b>18.500</b>	<b>15.200</b>	<b>15.000</b>	<b>15.000</b>	<b>105.700</b>

(\*) caução de 2 meses, exigida pelo proprietário.

O exemplo ao lado demonstra a necessidade de capital, mesmo antes de o empreendimento começar a funcionar plenamente. Quanto mais detalhada for a definição dos gastos que compõem o investimento inicial, menor a possibilidade de imprevistos. No entanto, é normal surgirem despesas inesperadas. Portanto, reserve algum dinheiro para essas horas.

Nos primeiros meses de operação atenha-se ao capital de giro, isto é, o dinheiro para pagar as despesas do dia a dia da empresa (empregados, aluguel e despesas com imóvel, luz, telefone, mercadorias etc). Tenha também uma reserva de capital para suportar o período inicial de sua atividade, quando os volumes de vendas costumam ser menores.

Corte o cordão umbilical no momento do nascimento deste novo negócio, ou seja, separe as contas do negócio das suas pessoais. O valor a investir no primeiro tanque de combustível para atender à necessidade do negócio tem que estar dentro das possibilidades de pagamento geradas pela empresa. Determine a necessidade para atender as suas despesas pessoais e estipule um pró-labore.

#### Mas afinal, o que é um PRÓ-LABORE?

Pró-Labore é uma expressão em latim que significa “pelo trabalho”. Corresponde ao valor recebido pelo sócio que trabalha na empresa. Essa retirada não é quanto se deseja, e sim, o quanto a empresa pode pagar, considerando a sua geração de recursos.

Ser empreendedor é aceitar que o negócio faz parte de sua vida, é um jogo a realizar-se. É nesse processo de construção que se verifica, antecipadamente, como irá funcionar e como as correções podem ser feitas, enquanto as ideias ainda estão no papel, na busca do sucesso deste futuro negócio. Portanto, é nesse sentido que se torna necessário desenvolver um plano de negócio.

## O QUE É E COMO MONTAR UM PLANO DE NEGÓCIO? DE QUE FORMA PODE SER FEITO?

O plano de negócio é uma ferramenta de planejamento detalhada, que deve ser construído para auxiliar o empreendedor na tomada de decisão, e a cada passo deve-se fazer o máximo de anotações possíveis. Este plano dará uma noção prévia do funcionamento do futuro negócio do ponto de vista financeiro, por meio de projeções de faturamento, custos e despesas. O plano apresenta a viabilidade do negócio, identificação dos futuros clientes, dos fornecedores, dos concorrentes e da organização necessária ao seu bom funcionamento. Acompanhe o passo a passo abaixo:

### **Estudo e tendências do mercado em que pretende atuar:**

Análise da conjuntura: Estudar as perspectivas econômicas e as tendências do mercado em que pretende atuar.

**Oportunidade identificada:** Partindo da análise inicial, escolher o investimento a ser feito.

**Análise da empresa:** Realizar estudo dos pontos fortes e as fragilidades em relação ao concorrente.

**Objetivos e metas:** Definir claramente as metas a serem atingidas pelo investimento.

**Mercado:** O que será vendido, onde comprar, para quem vender, como será a distribuição e ponto de venda, promoção, preço, estágio e evolução.

**Processo:** Descrição do fluxo operacional, cadeia de suprimentos, controle de qualidade, serviços associados, capacidade produtiva, logística e sistemas de gestão.

**Investimentos:** Como a empresa será capitalizada: quem faz parte da sociedade, as necessidades de capital de terceiro, a forma de remuneração e as estratégias de saída.

**Controles:** Mecanismos de controle, considerando cenários, pressupostos críticos, fluxo de caixa, análise do investimento, demonstrativo de resultados, projeções de balanços e outros indicadores.

O plano de negócio deve também ser entendido como um documento aberto para constantes atualizações e que oriente o empreendedor não apenas na abertura, mas também no desenvolvimento da empresa. Em qualquer fase na constituição do negócio o principal assunto tratado diz respeito a finanças.

Embora qualquer negócio ofereça riscos, é possível prevenir-se contra eles. Pensar estrategicamente aumenta a chance de sucesso para qualquer negócio e também facilita a busca por investidores. É nesse ponto que vamos conversar agora.

Ao investir nas instalações, nos maquinários, nos móveis, no estoque, no pagamento das despesas fixas (salário, aluguel, água, energia, telefone, contador etc), no marketing, entre outras, é necessário ter recursos que atendam essas necessidades.

De onde provêm os recursos para concretizar o plano? Esses recursos podem ser supridos com base em duas fontes: recursos próprios ou de terceiros.

### **RECURSOS PRÓPRIOS:**

Poupança, herança, indenização trabalhista. Os recursos próprios são representados pelo montante de dinheiro que o empreendedor possui, fruto de suas economias pessoais.

### **RECURSOS DE TERCEIROS:**

Empréstimos, financiamentos, investidores. Os recursos de terceiros representam valores fornecidos por outras fontes, e que deverão ser pagos em algum momento.

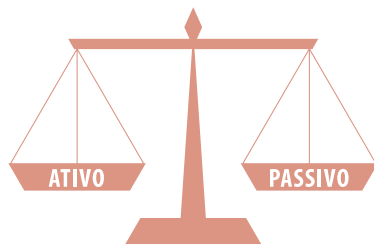
A tabela abaixo demonstra um exemplo de investimentos iniciais e as suas principais fontes de recursos:

APLICAÇÕES (INVESTIMENTO)	Fontes de Recursos (R\$)		Total (R\$)
	Própria	Terceiros	
Construção Civil	5.000	9.000	14.000
Instalações	1.000		1.000
Compra de Máquinas	1.000	12.000	13.000
Compra de Equipamentos	500	7.500	8.000
Compra de Mercadoria	8.000	8.000	16.000
Despesas Fixas (3 meses)	21.000		21.000
Capital de Giro (6 meses)	30.000	20.000	50.000
<b>Total R\$</b>	<b>66.500</b>	<b>56.500</b>	<b>123.000</b>

## 4 ACOMPANHAMENTO FINANCEIRO

Todo investimento é proveniente do patrimônio das pessoas físicas e jurídicas. Como demonstrar a evolução dos investimentos?

Os investimentos são valores aplicados estrategicamente nos ativos patrimoniais das pessoas físicas e jurídicas, com objetivo de ter resultados. A demonstração da evolução dessas aplicações é retratada no BALANÇO PATRIMONIAL.



<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>	É um demonstrativo que tem por finalidade mostrar a posição patrimonial de uma empresa ou pessoa física, bem como a sua evolução, apresentado na forma de ATIVO E PASSIVO.
<b>ATIVO</b>	São os investimentos ou aplicações de recursos materializados em bens (dinheiro, mercadoria, matéria-prima, máquinas, equipamentos etc) e direitos (contas a receber, cheques pré-datados, cartão de crédito) que estão disponíveis para serem utilizados.
<b>PASSIVO</b>	São as fontes de recursos, ou seja, de onde vieram os recursos que foram aplicados (empréstimos, fornecedores, capital dos sócios, lucros do negócio etc).

Para entender melhor, observe a seguinte estrutura:

ATIVO		PASSIVO	
CAPITAL DE GIRO	<b>CIRCULANTE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Caixa</li> <li>• Disponibilidade</li> <li>• Estoque</li> <li>• Contas a receber</li> <li>• Outros</li> </ul>	<b>CIRCULANTE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fornecedores</li> <li>• Obrigações trabalhistas</li> <li>• Obrigações fiscais</li> </ul>	RECURSOS DE TERCEIROS
	<b>NÃO CIRCULANTE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Equipamentos</li> <li>• Imóveis</li> <li>• Máquinas</li> <li>• Veículos</li> </ul>	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital</li> <li>• Lucros</li> </ul>	CAPITAL PRÓPRIO



Os bancos determinam a sua linha de financiamento considerando a necessidade operacional específica da atividade e a capacidade de pagamento gerada pelo negócio:



Após avaliar a necessidade de recursos, é hora de identificar e avaliar as linhas de crédito e seus benefícios, tanto em relação aos juros quanto aos prazos. Quem não conhece o ditado “a pressa é inimiga da perfeição”? Pois é, quando nos deixamos levar pela emoção e a ânsia em ver o projeto funcionar corremos o risco de tomar decisões menos assertivas. E, pensando em dinamizar o processo, resolve investir os recursos que seriam destinados para o giro na compra de máquinas e para a reforma, decisão esta que pode provocar sérios problemas de necessidade de capital de giro.

O sucesso do crédito é seu direcionamento e o casamento com as fontes geradoras do pagamento.

Principais fontes de pagamento:

- **FLUXO DE CAIXA:** O resultado mede a capacidade em honrar o endividamento de curto prazo.

- **GERAÇÃO DE LUCRO AO LONGO DO TEMPO:** O lucro gerado deve ser reinvestido e destinado ao crescimento do negócio.

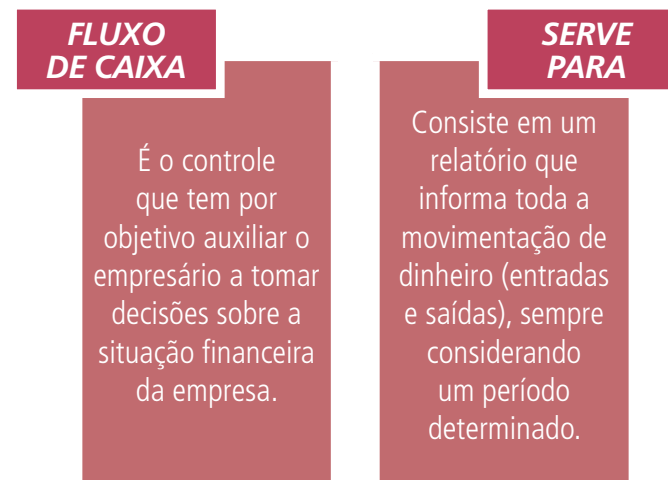
- **APORTE DE CAPITAL:** Os sócios, novos acionistas ou financiadores podem aportar recursos.

Definidas as projeções de gastos, é necessária a elaboração do fluxo de caixa projetado. A partir daí, definir onde buscar os recursos que ofereçam mais conforto financeiro e sejam compatíveis com a dinâmica do negócio.

### Fluxo de Caixa

O controle de fluxo de caixa é o demonstrativo que permite que o gestor visualize e analise os recursos financeiros que entram e os que saem da empresa em um determinado período. É uma ferramenta indispensável para a administração da empresa, pois possibilita que o gestor possa ponderar e planejar ações significativas e não colocar em risco a sobrevivência e sucesso do negócio.

### COMO FAZER UM FLUXO DE CAIXA?



DESCRIÇÃO	MÊS 1	MÊS 2	MÊS 3	MÊS 4
<b>SALDO INICIAL (R\$)</b>		<b>700</b>	<b>1.900</b>	<b>8.400</b>
<b>ENTRADAS (R\$)</b>				
VENDAS À VISTA		7.000	6.000	6.500
VENDAS NO CARTÃO		2.000	11.000	12.500
APORTE DE CAPITAL SÓCIOS	11.000		10.000	
LIBERAÇÃO EMPRÉSTIMO DO CAPITAL DE GIRO	10.000	8.000		
LIBERAÇÃO EMPRÉSTIMO LONGO PRAZO	36.500			
<b>TOTAL DE ENTRADAS (R\$)</b>	<b>57.500</b>	<b>17.000</b>	<b>27.000</b>	<b>19.000</b>
<b>SAÍDAS (R\$)</b>				
PAGAMENTO FORNECEDOR MERCADORIA	8.000	6.000	8.000	8.000
PAGAMENTO IMPOSTOS			700	700
PAGAMENTO SALÁRIO	3.000	3.000	3.000	3.000
PAGAMENTO PRÓ-LOBORE	2.000	2.000	2.000	2.000
PAGAMENTO DE ENERGIA, ÁGUA E TELEFONE	800	800	800	800
ALUGUEL	6.000	3.000	3.000	3.000
PAGAMENTO CONTADOR	1.000	1.000	1.000	1.000
PAGAMENTO REFORMA	15.000			
PAGAMENTO FORNECEDOR, EQUIPAMENTOS E MÁQUINAS	21.000			
PAGAMENTO EMPRÉSTIMO DO CAPITAL DE GIRO			1.000	1.000
PAGAMENTO EMPRÉSTIMO LONGO PRAZO			1.000	1.000
<b>TOTAL DAS SAÍDAS (R\$)</b>	<b>56.800</b>	<b>15.800</b>	<b>20.500</b>	<b>20.500</b>
<b>SALDO OPERACIONAL (2-3) (R\$)</b>	<b>700</b>	<b>1.200</b>	<b>6.500</b>	<b>(1.500)</b>
<b>SALDO FINAL (1+4) (R\$)</b>	<b>700</b>	<b>1.900</b>	<b>8.400</b>	<b>6.900</b>

Como se pode observar no fluxo de caixa exemplificado acima, no primeiro mês de funcionamento foram consideradas as entradas originadas do capital próprio e de terceiros para gastos de implantação, como reforma, compra de máquinas, equipamentos, mercadoria e despesas fixas.

No mês seguinte, projetaram as vendas de acordo com o estudo de mercado e equacionaram os gastos de acordo com o cronograma de desembolso planejado.

Nos três primeiros meses, a projeção de caixa foi positiva devido ao aporte de capital próprio dos sócios e do empréstimo (capital de terceiros). As vendas ainda estão se consolidando.

### DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

Trata-se de um demonstrativo que permite medir a eficiência operacional, enquanto o fluxo de caixa apresenta o resultado do caixa dia a dia. A demonstração de resultado indica se o negócio é lucrativo ou não, considerando as vendas totais registradas no período e todos os gastos necessários para produzi-las.

O lucro não deve ser confundido com o resultado de caixa.

### DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO NO TRIMESTRE

DISCRIMINAÇÃO	VALORES R\$	%
1. Vendas brutas	38.000	100%
2. (-) Custos dos produtos	8.000	21%
3. (-) Comissões sobre vendas	1.000	3%
4. (-) Impostos sobre vendas	1.700	4%
5. (=) Margem de contribuição	27.300	72%
6. (-) Despesas fixas	25.600	67%
7. (=) Lucro	1.700	4%

O Lucro líquido esperado, apresentado no demonstrativo acima, poderá ser utilizado para planejamento de aplicações de recursos excedentes, reinvestir para ampliar resultados. Medidas corretivas também poderão ser providenciadas, caso o resultado líquido apresentado não esteja de acordo com o planejado.

## 5 VAMOS ENTENDER UM POUCO SOBRE CRÉDITO, CONCESSÃO E A INFLUÊNCIA NO NEGÓCIO

### O que é crédito?

“É todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente ao final do tempo estipulado.” **Schricket [1994]**

Pensando nesse conceito, avaliamos o seguinte: ao investir num negócio como sócio, uma pessoa estará cedendo parte do seu patrimônio (dinheiro) para esse empreendimento, visando um retorno que garanta a sua estabilidade financeira.

A opção de investimento num determinado negócio gera dúvidas e requer respostas para os seguintes questionamentos: É seguro? É rentável, a ponto de gerar lucro através de suas receitas? Por essa razão, os investimentos se amparam no equilíbrio dos seguintes objetivos:

#### LIQUIDEZ

O negócio vai gerar caixa suficiente para honrar o crédito na data estipulada do pagamento?

#### SEGURANÇA

Qual o risco desse negócio?

#### RENTABILIDADE

O que se espera obter com esse investimento?

E quando o dinheiro não é suficiente para materializar os investimentos que são necessários?

A opção é buscar o capital de terceiros, que pode ser um parceiro comercial, um banco, a família.

O crédito tem um papel fundamental na economia, pois aumenta o nível de atividade empresarial, estimula a demanda, cumpre o papel social e facilita a execução de projetos para as empresas. Por outro lado, se não for utilizado da forma correta pode tornar empresas e pessoas físicas altamente endividadas. Então, ao buscar o crédito, preste muita atenção quanto a sua destinação, os bancos normalmente se amparam nos seguintes pilares para a sua concessão:

NECESSIDADE

CAPACIDADE

LINHAS DE CRÉDITO ESPECÍFICAS

Planeje e elabore controles, pesquise, para não correr o risco de usar os recursos de capital de giro (com juros maiores e prazos menores) para financiar investimento cujo retorno se dará a longo prazo, e não conseguir quitar a dívida (e gerar para os proprietários dores de cabeça e noites de sono perdidas).

### ESTRUTURAÇÃO DO EMPRÉSTIMO - MODALIDADES E LINHAS DE CRÉDITO

As principais instituições financeiras possuem larga oferta para capital de giro. O importante é pesquisar a melhor taxa de juros e condições para pagamento. Nem sempre a facilidade de crédito representa um bom negócio.

MODALIDADES	LINHAS	PARA QUE SERVE	FONTE DE PAGAMENTO	RISCOS
<b>CRÉDITO PARA CAPITAL DE GIRO</b> (destinado para suprir necessidade temporária de caixa da empresa, para pagamento de funcionários, estoques, tributos, outros compromissos de curto prazo)	Cheque Especial	Atender à necessidade emergencial.	Pagamento é feito com caixa gerado na venda de bens e serviços.	Falta de controle, utilização de limite sem planejamento, pagamento de altas taxas de juros.
	Capital de Giro	Dar suporte à necessidade de recursos em giro.	Parcelas mensais, com o caixa gerado em decorrência das vendas e dos lucros.	Desvio para outras finalidades, ou investir na compra de ativos fixos.
	Capital de Giro Sazonal	Dar suporte ao aumento periódico em ativos circulantes.	O pagamento é feito quando o caixa for gerado, e deve acompanhar a temporada de pico de vendas do tomador.	Desvio para outras finalidades, ou investir na compra de ativos fixos.
	Desconto de Títulos	Dar suporte aos ativos circulantes, quando o capital não for suficiente.	A liquidação é efetivada quando o título for liquidado.	Cliente não honrar o pagamento e comprometer o caixa gerado no mês.
	Desconto de Cheque	Dar suporte à necessidade de recursos em giro.	A liquidação é efetivada quando o cheque for descontado.	Cliente não honrar o pagamento e comprometer o caixa gerado no mês.
	Antecipação de Crédito ao Lojista (vendas de cartão de crédito)	Dar suporte à necessidade de recursos em giro.	Na data prevista para recebimento do crédito.	Descontrole dos recebíveis, e que o crédito se torne rotina. Taxas de juros devem ser pesquisadas.

LINHAS DE CRÉDITO PARA FINANCIAMENTO EM INVESTIMENTO FIXO (operação de crédito de longo prazo, para financiar a implantação, ampliação, expansão, reposicionamento e modernização)	FNE, BNDES Automático, PROGER	Dar suporte à compra de ativos permanentes (máquinas, equipamentos, reformas, construções, veículos etc).	Pagamento feito através de amortizações mensais, prolongadas e baseadas no retorno destes investimentos através dos lucros gerados pelas operações normais do negócio.	Descontinuidade do negócio. Visão de curto prazo por parte do empresário. Imediatismo.
	FINAME	Dar suporte à compra de ativos permanentes (máquinas, novos equipamentos).	Pagamento feito através de amortizações mensais, através dos lucros gerados pelas operações normais do negócio.	Descontinuidade do negócio. Visão de curto prazo por parte do empresário. Imediatismo.
	Cartão BNDES	Cartão com limite pré-aprovado para compra de máquinas, equipamentos, software, móveis, veículos e insumos.	Pagamento feito através de amortizações mensais, através dos lucros gerados pelas operações normais do negócio.	Descontinuidade do negócio.

Os créditos destinados para esta finalidade acompanham o tempo de retorno do investimento. Os prazos são maiores, taxa de juros menor, além de carência para iniciar o primeiro pagamento da parcela mais principal.

Para quem está iniciando o negócio é normal algumas desconfiças por parte do investidor, que irá se amparar nas mais diversas garantias para assegurar o retorno do capital investido na sua ideia de negócio.

## 6 INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS QUE APOIAM OS POTENCIAIS EMPREENDEDORES

O sistema financeiro nacional é formado por instituições sólidas e capitalizadas que contribuem para o fortalecimento da economia por meio de intermediação dos recursos financeiros, captando recursos das pessoas e empresas que têm disponibilidade para fazer aplicação, e emprestando para quem necessita financiar seus projetos empresariais, contribuindo assim, para o desenvolvimento do país, com o chamado crédito produtivo. Além disso, liberam crédito para o consumo, aumentando o poder de compra dos consumidores.

Destacamos algumas instituições que são fontes de crédito para os mais variados públicos:

- **Bancos públicos e privados** – Operam com as mais variadas linhas de crédito para capital de giro e investimento e oferecem grande número de produtos e serviços bancários úteis para a gestão das empresas, tais como: cobrança, recebimento de contas, transferências de recursos, poupança, captação de depósito à vista e a prazo.

- **BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social** – É responsável pela política de investimentos de longo prazo do Governo Federal. Sua atuação é voltada para impulsionar o desenvolvimento econômico sustentável e diminuir o desequilíbrio regional.

- **Bancos de desenvolvimento estadual e regional** – São instituições financeiras que oferecem financiamentos para projetos empresariais e contribuem para o fomento ao desenvolvimento econômico regional.

- **Cooperativas de crédito** – Instituições constituídas na forma associativa, sem fins lucrativos, com o objetivo de prestar assessoramento técnico e assistência creditícia a seus associados. Geralmente oferecem os mesmos produtos e serviços disponibilizados pelos bancos.

- **Instituições de microcrédito** – Organizações que atendem à demanda de crédito de baixo valor para pequenos negócios.

- **Financeiras** – São sociedades de crédito, financiamento e investimento, cuja função é financiar bens de consumo duráveis aos consumidores finais.

## 7 SERVIÇOS FINANCEIROS OFERECIDOS PELOS BANCOS

Os serviços financeiros oferecidos pelas instituições de crédito vão além da oferta de empréstimos e financiamentos. Os bancos oferecem uma gama de serviços financeiros que contribuem para a melhoria da gestão das empresas.

SERVIÇO	O QUE É	BENEFÍCIOS	CUIDADOS AO ADQUIRIR
CONTA CORRENTE	Instrumento que permite a movimentação dos recursos por meio de depósitos e saques.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Relacionamento com sistema financeiro</li> <li>Segurança e comodidade</li> <li>Melhor gestão financeira (separa receitas e gastos empresariais dos pessoais)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pesquisar o valor da tarifa bancária</li> <li>Cuidado para não emitir cheque sem fundos</li> </ul>
CUSTÓDIA DE CHEQUE	Guarda de cheques pré-datados recebidos pela empresa e compensados nas datas programadas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Segurança</li> <li>Melhor organização interna</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aumento das despesas bancárias</li> <li>Custo para reverter a operação de custódia</li> </ul>
GERENCIADOR FINANCEIRO ELETRÔNICO	Aplicativo que possibilita a conexão com o sistema informatizado dos bancos. Permite realizar serviços bancários sem sair da empresa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comodidade</li> <li>Organização</li> <li>Mobilidade na execução de transações bancárias</li> <li>Redução das despesas bancárias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Níveis de acesso</li> <li>Acesso em computadores públicos</li> <li>Despesas com atualizações dos softwares</li> </ul>
PAGAMENTO ELETRÔNICO DE SALÁRIO	Pagamento de salários aos funcionários via transferência de arquivo ou via gerenciador financeiro.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Segurança</li> <li>Inclusão bancária dos funcionários</li> <li>Economia de tempo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aumento das despesas</li> <li>Obrigatoriedade de abertura de conta corrente para funcionário</li> </ul>
CESTA DE PRODUTOS FINANCEIROS PARA FUNCIONÁRIOS	Utilização dos serviços e produtos bancários pelos funcionários, tais como: cartões de crédito, crédito consignado, poupança, entre outros.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aumento da disponibilidade de caixa (a empresa deixa de ser fonte de crédito extra, como o vale, passando esse papel para os bancos)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Descontrole financeiro dos funcionários</li> </ul>

COBRANÇA BANCÁRIA	Cobrança por meio de boletos, de acordo com negociação feita.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Redução da inadimplência</li> <li>Recebimento em dia</li> <li>Organização das vendas a prazo</li> <li>Facilidade de pagamento pelo cliente</li> <li>Redução de gastos</li> <li>Melhoria do atendimento</li> <li>Facilidade para protestar títulos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aumento das despesas</li> <li>Distanciamento dos clientes</li> </ul>
RECEBIMENTOS DE VENDAS COM CARTÕES DE CRÉDITO E DE DÉBITO	O valor das vendas realizadas por meio de cartão de crédito é creditado diretamente na conta corrente da empresa, descontada a taxa de administração.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aumento das vendas</li> <li>Fidelização</li> <li>Redução da inadimplência</li> <li>Antecipação de recebíveis</li> <li>Acesso ao capital de giro</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aumento das despesas</li> <li>Necessidade de pesquisa</li> </ul>
CARTÃO EMPRESARIAL	Cartão com função de débito e crédito para a empresa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Compra a prazo</li> <li>Controle das despesas externas</li> <li>Melhor gestão financeira</li> <li>Planejamento financeiro</li> <li>Acesso ao crédito</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Utilização inadequada</li> <li>Pontualidade de pagamento</li> <li>Adequação do limite de crédito</li> </ul>
DÉBITO AUTOMÁTICO	Autorização aos bancos para efetuarem débitos na conta corrente, referentes a diversas despesas nos respectivos vencimentos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comodidade</li> <li>Ganhos financeiros</li> <li>Redução de risco de atraso de pagamento</li> <li>Organização</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Necessidade de maior controle da conta corrente</li> </ul>

A utilização dos serviços oferecidos pelos bancos requer um controle cuidadoso dos recursos que circulam na conta corrente da empresa. Deve-se realizar acompanhamentos constantes, através da conciliação bancária, com bastante cautela para evitar possíveis descontroles.



## DICAS FINAIS

Antes de tudo, é preciso se certificar de que os financiamentos são mesmo necessários. Dinheiro emprestado deve ser bem aplicado para não transformar o sonho em pesadelo. É necessário equacionar as possibilidades da realização das vendas com os pagamentos.

Antes de fechar um contrato de operação de crédito, não deixe de analisar se o resultado que a empresa vai gerar é suficiente para honrar o pagamento. Se sua meta for pegar dinheiro para investir, lembre-se: o empréstimo só é viável se os custos das operações forem menores que as margens de lucro resultantes do investimento.

## LEMBRE-SE

### ANALISE TODOS OS CUSTOS DA OPERAÇÃO

Ao calcular os custos da operação, leve em conta os possíveis encargos adicionais, como seguros de crédito, tarifa de abertura de créditos, registros de títulos que por ventura venham garantir a operação e de elaboração de contrato. Tais custos podem alterar consideravelmente o valor da(s) parcela(s).

### PESQUISE AS TAXAS

Ao pesquisar e comparar as taxas junto às Instituições, é importante considerar também as diversas modalidades de crédito e buscar aquela que está de acordo com a sua necessidade de capital. Considere ainda que as taxas podem oscilar de acordo com o prazo e garantias oferecidas.

### PREPARE A DOCUMENTAÇÃO CORRETA

O tomador frequentemente não avalia o número de informações que devem ser fornecidas antes que se possa efetuar um empréstimo. Na hora de procurar o gerente, tenha em mãos a documentação da empresa, como o contrato social, os balanços, as declarações de Imposto de Renda e as certidões negativas do INSS e do FGTS. O empresário muitas vezes se surpreende ao descobrir que apenas uma boa ideia não é suficiente para obter crédito. É necessário apresentar um plano de negócio, traduzindo a ideia em algo possível de ser realizado.

A documentação completa também pode dar agilidade à operação. Quanto mais informações você passar ao banco, mais rápida será a análise do crédito.

### JUSTIFIQUE O MOTIVO DO EMPRÉSTIMO

Deixe claro como utilizará o dinheiro. Caso busque recursos para investir na

empresa, dê detalhes sobre o prazo de retorno e a margem de lucro prevista após o investimento. A maioria dos bancos pede que você preencha um formulário com tais informações.

### SEPARE AS CONTAS DO NEGÓCIO DAS DESPESAS PESSOAIS

Fuja da tentação de recorrer ao crédito pessoal para financiar o negócio. A manobra, apesar de prática, custa caro. Separe o caixa da empresa em relação à reserva pessoal. Essa prática atrapalha o banco na hora de analisar as finanças da empresa, reduzindo as chances de conseguir um bom limite de crédito ou juros adequados. Realize controles como fluxo de caixa.

### PREVINA-SE PARA EMERGÊNCIAS

É sempre bom ter um banco parceiro, ter um limite pré-aprovado para eventualidades, e com juros menos salgados. A melhor negociação é quando não se está muito necessitado.

## 9 BIBLIOGRAFIA

**GITMAN, Lawrence J.** Princípios de administração financeira. 7ª ed. São Paulo, Harbra, 1997.

**HOJI, Masakazu.** Administração financeira. Uma abordagem prática. São Paulo, Atlas, 2006.

**ROSS, Stephen A. WESTERFIELD, Randolph W., JAFFE, F. Jaffe.** Administração financeira – corporate finance. São Paulo, Atlas, 1995.

**SEBRAE** <http://www.biblioteca.sebrae.com.br>. Acesso em jul./2015.

<http://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/Cartilha-Manual-ou-Livro/Como-Elaborar-um-Plano-de-Negocio>. Acesso em jul./2015.

<http://exame.abril.com.br/revista-exame-pme/edicoes/0048/noticias/numeros-a-seu-favor?page=1>. Acesso em jul./2015.

[http://www.sebrae.com.br/uf/parana/orientacao-empresarial/planeje-sua-empresa/analise-financeira/BIA\\_35](http://www.sebrae.com.br/uf/parana/orientacao-empresarial/planeje-sua-empresa/analise-financeira/BIA_35). Acesso em jul./2015.

Apostila Finanças Pessoais, modulo I, Cursos 24 Horas

<http://dinheirama.com/blog/2013/01/27/download-gratis-do-ebook-educacao-financeira-um-estilo-de-vida/>. Acesso em jul./2015.

Realização:



*Serviço de Apoio às Micro e  
Pequenas Empresas Bahia*

[www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br) **0800 570 0800**



SebraeBahia