



GUIA DE ACESSO AO CRÉDITO

O QUE AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS
EMPRESAS PRECISAM SABER

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	03
2	TIPOS DE FINANCIAMENTO	04
3	ETAPAS PARA OBTENÇÃO DE CAPITAL	07
4	CONDIÇÕES DOS FINANCIAMENTOS	11
5	GARANTIAS	14
6	QUAIS SÃO AS OPÇÕES DE FINANCIAMENTO	20





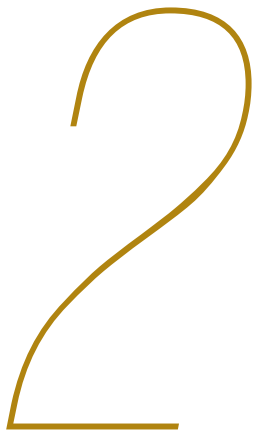
INTRODUÇÃO

Apesar de haver grande disponibilidade de capital no país, o acesso ao crédito continua sendo um grande desafio a ser superado principalmente pelas micro, pequenas e médias empresas. A pulverização e a falta de clareza nas informações dificultam que os empresários tenham todos os elementos necessários para a melhor tomada de decisão na captação de recursos. Este documento tem o propósito de apresentar de forma sucinta as diferentes opções de crédito, os procedimentos adotados pelas instituições financeiras e os principais requisitos para a concessão.



TIPOS DE FINANCIAMIENTO





2.1 CAPITAL DE GIRO

Capital de giro é um recurso utilizado para a manutenção das atividades operacionais das empresas. Pode ser utilizado para aquisição de insumos e matérias-primas, pagamento de mão de obra própria e terceirizada, despesas correntes e para cobrir outras necessidades de curto prazo. As empresas encontram linhas de capital de giro em bancos públicos, bancos privados, agências de fomento, cooperativas de crédito e fintechs.

2.2 FINANCIAMENTO PARA INVESTIMENTO

As linhas de financiamento para investimento são diferentes das linhas de capital de giro, pois estão atreladas a algum projeto que visa aumentar a capacidade produtiva e o potencial de geração de lucros. Nos projetos de financiamento, precisa haver uma definição de como e onde o dinheiro será aplicado. Dependendo da linha, há necessidade de apresentação de um plano de negócios que detalhe a perspectiva de crescimento do negócio, a estratégia da empresa e a importância da realização do projeto. São linhas de financiamento normalmente utilizadas para compra de equipamentos, montagem de nova linha de produção, obras de ampliação industrial, etc. O prazo de pagamento tende a ser mais longo que as linhas de capital de giro, e as taxas de juros menores.

2.3 FINANCIAMENTO PARA INOVAÇÃO

As linhas de financiamento para inovação visam apoiar o desenvolvimento ou o aprimoramento significativo de produtos, processos ou serviços. Também podem ser utilizadas para adoção de tecnologias ainda não utilizadas pela empresa e que tenham por objetivo o ganho de produtividade. O recurso geralmente é utilizado para pagamento de equipe de pesquisa e desenvolvimento, compra de equipamentos, montagem de laboratórios, testes e certificação de produtos, treinamentos, entre outros. Para a indústria calçadista, podemos citar como exemplos de projetos de inovação:

1

Desenvolvimento de produtos a partir de novas matérias-primas que proporcionem melhor desempenho e/ou redução de custos;

2

Desenvolvimento de produtos com desempenho superior em atributos técnicos, como coloração, retardante de chama, impermeabilização, estabilidade térmica e biomecânica, entre outros;


3

Novos processos de produção que proporcionem redução de custos e/ou desempenho superior dos produtos;

4

Novos processos de produção que tenham menor impacto ambiental.

2.4 FINANCIAMENTO PARA SUSTENTABILIDADE



As linhas de financiamento para sustentabilidade são utilizadas para projetos com foco na redução do impacto ambiental causado pelas empresas. Geralmente, os recursos são utilizados para aquisição de sistemas de geração fotovoltaica e eólica; aquecedores/coletores solares para aquecimento de água; projetos de energia que tratam resíduos da agricultura (biomassa/biogás); bem como para projetos que diminuam a geração ou tratem os resíduos gerados no processo produtivo.



ETAPAS PARA OBTENÇÃO DE CAPITAL

O PROCESSO DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS ENVOLVE UMA SÉRIE DE ETAPAS IMPORTANTES, COMEÇANDO PELA IDENTIFICAÇÃO DAS NECESSIDADES DE CAPITAL.



3.1 IDENTIFICAR AS NECESSIDADES



A primeira etapa é entender a real necessidade de capital da empresa e qual a finalidade de aplicação desse recurso. A empresa necessita quanto de capital de giro, investimento e inovação para o curto e médio prazo?

3.2 PESQUISAR A MELHOR OPÇÃO DE ACORDO COM AS NECESSIDADES

Com base no mapeamento das necessidades, o empreendedor deve procurar informações sobre as fontes de financiamento e quais linhas disponíveis suprem a necessidade de capital identificada. A empresa precisa avaliar aspectos como taxa de juros, prazo de pagamento, limites, porte da empresa, garantias exigidas e outros fatores que podem impactar na decisão.

3.3 FICHAS CADASTRAIS, DOCUMENTOS E CADASTRO DE OPERAÇÃO

Depois de identificada a fonte mais adequada, deve-se fazer contato com o agente financeiro para solicitar fichas cadastrais e documentos demandados. As informações solicitadas para elaboração do cadastro variam de agente para agente, mas as informações básicas normalmente solicitadas são:

[CONTINUAÇÃO]





1. Documentos pessoais de sócios, diretores e avalistas (carteira de identidade, CPF, comprovante de residência, declaração de imposto de renda).
2. Documentos da empresa (contrato social consolidado, CNPJ, balanço patrimonial e demonstração de resultado dos últimos 3 anos, balancete recente).
3. Documentos das empresas do grupo econômico, caso a empresa faça parte de algum.
4. Fichas cadastrais de pessoa física e jurídica no modelo disponibilizado pelo agente financeiro.
5. Breve histórico da empresa e descrição dos principais produtos e serviços.
6. Listagem de dívidas e compromissos com terceiros.



É IMPORTANTE NESTA ETAPA IDENTIFICAR SE A LINHA DE FINANCIAMENTO **PRETENDIDA TEM OPERAÇÃO DIRETA OU INDIRETA:**

1. LINHAS DE OPERAÇÕES DIRETAS

São linhas operacionalizadas diretamente pelos grandes bancos públicos nacionais, como BNDES e Finep. Geralmente são linhas destinadas a grandes empresas e projetos com grande necessidade de capital.

2. LINHAS DE OPERAÇÕES INDIRETAS

São linhas operacionalizadas por agentes financeiros credenciados pelo BNDES e Finep. Normalmente voltadas a pequenas e médias empresas.

3.4 ANÁLISE DE CRÉDITO

3

Na etapa de análise de crédito, o banco irá avaliar o potencial de pagamento do beneficiário e qual a possibilidade de perda dos recursos emprestados, caso a empresa não honre os compromissos assumidos. Essa análise é realizada para todos os tipos de financiamento e leva em consideração diversas informações sobre a empresa – histórico de faturamento, resultados, patrimônio líquido, endividamento, perspectivas do mercado, patrimônio dos sócios, garantias, entre outros. Ao final da etapa, o banco estabelece um limite de crédito para a empresa naquele agente, o valor do financiamento, a linha de financiamento e a garantia provável para contratação.

3.5 ANÁLISE DE MÉRITO DO PROJETO

A etapa de análise de mérito do projeto irá averiguar se o projeto de financiamento da empresa está de acordo com os requisitos estabelecidos pela linha pretendida. Ou seja, se o projeto da empresa e investimentos propostos realmente podem ser enquadrados como inovação, investimento ou sustentabilidade. Linhas de capital de giro não precisam desta avaliação, pois são de uso livre. Para as outras linhas, a empresa precisa demonstrar, através de um projeto, qual o objetivo da proposta, quais as perspectivas de mercado, quais os benefícios da realização do projeto e que ele é financeiramente viável. Ao final da etapa, em caso de aprovação, o projeto passa para contratação e liberação do recurso.



CONDIÇÕES DOS FINANCIAMENTOS



4

4.1 LIMITE

Cada linha de financiamento estabelece um valor mínimo e máximo de projetos permitidos. Além disso, também determinam um limite percentual de financiamento no projeto (enquanto algumas cobrem 100% do valor do investimento, outras cobrem 80% ou menos).

Além dos valores gerais estabelecidos pelas regras da linha, o valor efetivamente financiado será determinado pelo banco com base na avaliação de risco de crédito do cliente e capacidade de pagamento das parcelas.

4.2 PRAZOS

São dois os principais prazos que devem ser considerados nas operações de financiamento:

Prazo de carência: É o período inicial do financiamento no qual o beneficiário não paga ainda as parcelas de amortização da dívida. Neste período é realizado pagamento somente dos juros. Usualmente de forma mensal ou trimestral.

Prazo total: É o período total do financiamento, incluindo o prazo de carência mais o prazo de amortização do financiamento.

Os prazos variam muito de acordo com a linha pretendida, sendo mais curtos para operações de giro e mais longos para operações de investimento e inovação.

4.3 TAXA DE JUROS



A taxa de juros é a remuneração do agente financeiro pela concessão do crédito. A taxa varia de acordo com a instituição financeira, linha de financiamento, porte da empresa, setor de atuação e o perfil de risco de crédito específico da empresa. Normalmente são mais elevadas para operações de curto prazo e reduzidas para operações de investimento e inovação.

NO BRASIL, AS PRINCIPAIS TAXAS DE REFERÊNCIA EM OPERAÇÕES DE FINANCIAMENTO SÃO:

TR | Taxa Referencial

TJLP | Taxa de Juros de Longo Prazo

CDI | Certificado de Depósito Interbancário

TLP | Taxa de Longo Prazo

TFB | Taxa Fixa do BNDES

SELIC | Sistema Especial de Liquidação e de Custódia

5 GARANTIAS



5

Um dos aspectos mais críticos para a aprovação de operações de financiamento é a necessidade de apresentação de garantias. As garantias podem ser vistas como bens ou direitos que o banco pode liquidar caso a empresa não consiga mais pagar o financiamento contratado. As garantias servem para aumentar o comprometimento pessoal e patrimonial do beneficiário e aumentar, caso o cliente se torne insolvente, a possibilidade de recuperação do valor financiado.

A disponibilidade de garantias não é condição suficiente para concessão de crédito, já que a execução das garantias é custosa e demorada.

Até mesmo empresas que disponham de garantias passarão por análise de crédito para avaliar a capacidade de pagamento das parcelas.

A exigência de garantias e tipos aceitos variam de acordo com o montante do financiamento, aplicação dos recursos e dos critérios individuais utilizados por cada agente financeiro.

As garantias podem ser divididas em reais e pessoais. Diversos agentes financeiros solicitam que as garantias reais e pessoais sejam apresentadas cumulativamente.

5.1 GARANTIAS REAIS

As garantias reais são aquelas garantias que recaem sobre bens e direitos, como, por exemplo, bens imóveis, máquinas e equipamentos, ativos financeiros (CDBs, Letras de Crédito, Títulos do Tesouro Nacional, entre outros).



IMÓVEIS:

É o tipo de garantia real mais utilizado e melhor aceito pelos bancos comerciais e de fomento. Quando utilizado, o imóvel fica geralmente hipotecado ou alienado ao banco durante todo o período de vigência do contrato. O valor do imóvel para fins de garantia é atribuído pela própria equipe de análise do agente financeiro. Utiliza-se o Valor de Liquidação Forçada, ou seja, o valor do imóvel quando é necessário vendê-lo a um prazo menor do que ocorreria normalmente no mercado. A garantia imobiliária tende a ser mais barata que as demais opções, já que o imóvel geralmente é da empresa ou do empresário, sendo necessário pagar somente as custas de cartório para registro do contrato de financiamento.

Quando o objeto do financiamento envolve a realização de alguma obra, muitas vezes essa obra pode ser aceita como garantia, nesse caso chama-se garantia evolutiva.

MÓVEIS:

Dependendo da linha de financiamento e dos itens financiados, pode-se utilizar máquinas e equipamentos como garantia em financiamento. Normalmente são aceitos como garantia as próprias máquinas e bens que são objeto do financiamento. Em geral, somente são aceitos bens cuja vida útil residual é superior ao prazo do contrato de financiamento. Bens móveis incluem tipicamente: veículos, computadores, máquinas, etc.

[CONTINUAÇÃO]





ATIVOS FINANCEIROS:

Alguns agentes financeiros também aceitam o penhor ou a alienação fiduciária de ativos financeiros. Os títulos aceitos normalmente são aqueles emitidos por instituições financeiras consideradas de baixo risco, incluindo ativos como Certificados de Depósito Bancário (CDBs); Letras de Crédito; Títulos do Tesouro Nacional; Cotas de Fundos de Investimento em Renda Fixa, entre outras possibilidades a serem analisadas caso a caso.

CESSÃO DE DIREITO DE CRÉDITO:

Na cessão de direito de crédito, o credor de uma obrigação, chamado cedente (solicitante do financiamento), transfere ao cessionário (agente financeiro) sua posição ativa na relação obrigacional. São cedidos os contratos firmados entre a empresa e um terceiro, e os recebíveis desse contrato são utilizados como garantia. Para que possa ser utilizado, o terceiro deve estar de acordo com essa utilização. É menos comum o aceite deste formato de garantia por agências de fomento.

5.2 GARANTIAS PESSOAIS

As garantias pessoais, ou fidejussórias, são aquelas prestadas por pessoas físicas ou jurídicas, e não por bens. Representam a obrigação em que uma pessoa assume uma dívida perante um credor, se responsabilizando pelo pagamento, caso o devedor não possa cumprir sua obrigação. É comum a solicitação de garantia pessoal dos empreendedores de forma cumulativa às garantias reais apresentadas em uma solicitação de financiamento.



FIANÇA/AVAL DE PESSOA FÍSICA:

Na fiança ou aval, a pessoa física garantidora será responsável pelo cumprimento das obrigações financeiras do contrato, caso a empresa beneficiária não consiga cumpri-las. Podem ser avalistas ou fiadores os próprios sócios da empresa ou terceiros.

FIANÇA/AVAL DE PESSOA JURÍDICA:

A pessoa jurídica avalista ou fiadora será responsável pelo cumprimento das obrigações do beneficiário, caso este não cumpra com os termos financeiros contratuais. A pessoa jurídica pode ser tanto empresa vinculada ao grupo econômico da solicitante, quanto empresa terceira.

FIANÇA BANCÁRIA:

A carta fiança é um documento emitido por uma instituição financeira a uma empresa beneficiária de algum financiamento. Por meio desta, a instituição garante que o saldo devedor do financiamento será integralmente pago por ela, caso a empresa fique inadimplente. Em contrapartida pela carta fiança, a instituição financeira cobra do cliente uma taxa de comissão. Esse recurso é utilizado por empresas que não dispõem de garantias reais e acaba sendo uma alternativa mais custosa de garantia.

5.3 OUTRAS FORMAS DE GARANTIA



FUNDOS GARANTIDORES:

Os fundos garantidores têm como objetivo facilitar a obtenção de crédito para micro, pequenas e médias empresas. São utilizados principalmente para complementar as garantias exigidas por instituições financeiras em operações de financiamento. O processo de contratação do fundo garantidor é realizado junto ao próprio banco que está analisando a operação de crédito. Normalmente é utilizado para garantir até 80% do valor contratado, mas, dependendo das circunstâncias, a cobertura pode chegar a 100%. Os fundos são importantes para as empresas, pois possibilitam:

1. Aumento do acesso ao crédito;
2. Melhores condições de negociação de prazo e taxa. Para a utilização de fundo garantidor, a empresa precisa pagar o custo de contratação, que varia de acordo com o valor do financiamento, o percentual garantido pelo fundo e o prazo total do financiamento.

OS PRINCIPAIS FUNDOS GARANTIDORES NO BRASIL SÃO:

BNDES FGI

SEBRAE FAMPE - Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas

SEGURO GARANTIA:

O seguro garantia é emitido por uma empresa seguradora e também tem a função de garantir total ou parcialmente a operação de crédito de um solicitante. Em comparação à fiança bancária, o seguro tende a ser uma alternativa de menor custo. É uma modalidade de garantia mais recente e ainda não é aceita por algumas instituições financeiras. É mais comum na contratação de financiamento por grandes empresas.



QUAIS SÃO AS OPÇÕES DE FINANCIAMENTO

Fonte: Banco Central do Brasil





BNDES:

É uma empresa pública federal que provê financiamentos de longo prazo e apoia investimentos em diversos segmentos da economia.

FINEP:

A Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) é o órgão público que atua para promover o desenvolvimento do Brasil através do financiamento de projetos de ciência, tecnologia e inovação. Suas ações de fomento apoiam instituições de ciência e tecnologia, universidades e empresas.

AGÊNCIAS DE FOMENTO:

Agências de fomento são instituições financeiras com o objetivo principal de financiar capital fixo e de giro para empreendimentos previstos em programas de desenvolvimento, na unidade da Federação onde estiver sediada. Normalmente operam linhas de financiamento do BNDES, Finep, Fundos Constitucionais, entre outros.

COOPERATIVAS DE CRÉDITO:

Cooperativas de crédito são instituições financeiras formadas pela associação de pessoas para prestar serviços financeiros exclusivamente aos seus associados. Os cooperados são ao mesmo tempo donos e usuários da cooperativa, participando de sua gestão e usufruindo de seus produtos e serviços. Nas cooperativas de crédito, os associados encontram os principais serviços disponíveis nos bancos, como conta-corrente, aplicações financeiras, cartão de crédito, empréstimos e financiamentos.

[CONTINUAÇÃO]





BANCOS COMERCIAIS:

Banco é a instituição financeira especializada em intermediar o dinheiro entre poupadores e aqueles que precisam de empréstimos, além de custodiar (guardar) esse dinheiro. Ele providencia serviços financeiros para os clientes (saques, empréstimos, investimentos, entre outros), além de ser responsável por intermediar a circulação de recursos entre os investidores e tomadores de empréstimo.

FINTECHS DE CRÉDITO:

São duas as principais opções de fintechs de crédito: Sociedade de Empréstimo entre Pessoas (SEP) e a Sociedade de Crédito Direto (SCD).

SEP:

A SEP realiza operações de crédito entre pessoas, conhecidas no mercado como peer-to-peer lending. Nessas operações eletrônicas, a fintech se interpõe na relação entre credor e devedor, realizando uma clássica operação de intermediação financeira, da qual podem ser cobradas tarifas.

SCD:

O modelo de negócio da SCD caracteriza-se pela realização de operações de crédito, por meio de plataforma eletrônica, com recursos próprios. Ou seja, esse tipo de instituição não pode fazer captação de recursos do público.

[CONTINUAÇÃO]





MARKETPLACE DE CRÉDITO:

São plataformas eletrônicas nas quais as empresas podem cadastrar seus dados de forma que uma série de instituições financeiras consigam ter acesso simultaneamente. Com base nas informações, cada financiador pode fazer uma proposta de crédito via plataforma, e o potencial cliente tem condições de comparar e decidir qual a melhor alternativa para a sua empresa.

VENTURE DEBT:

É um tipo de financiamento, oferecido por bancos e fundos, desenhado especificamente para startups e empresas nascentes de alto crescimento. É uma forma de financiamento que normalmente é utilizado como complemento a alguma rodada de investimento ou entre rodadas de investimento. É utilizado por empresas que não têm ativos tangíveis e fluxo de caixa positivo, dificultando a captação junto a fontes tradicionais. Ao invés de focar no histórico de fluxo de caixa, esse tipo de financiamento enfatiza a habilidade da startup em captar novos investidores para financiar seu crescimento e pagar a dívida.



INSPIRAÇÃO
para
TRANSFORMAR
o Varejo



contato@e271.cc • +55 51 99175.4929