

www.globo.com/pegn

PEQUENAS
Empresas & Negócios
GRANDES

EDITORIA
GLOBO

OPORTUNIDADES

DE BEM COM O GERENTE

Cinco dicas para conseguir empréstimos sem ficar com a corda no pescoço

1. ANÁLISE SUAS DIFICULDADES

Antes de qualquer coisa é preciso certificar-se de que o financiamento é mesmo a melhor opção para sua empresa. Dinheiro emprestado não é panacéia para deficiências crônicas de fluxo de caixa. Pelo contrário. Se o fluxo for decitário, o empréstimo pode levá-lo direto à força. Melhor mesmo é, antes de tudo, identificar a origem das dificuldades financeiras. Você pode concluir que a solução passa bem longe do banco, com, por exemplo, a revisão do mix de produtos, o corte de custos, o aumento de preços e negociações de prazos com os fornecedores. Até

adiantar a data de pagamento dos clientes, ainda que com custo, pode valer a pena. "Dar descontos para pagamento antecipado costuma sair mais barato do que arcar com empréstimos bancários", diz Raul Corrêa da Silva, diretor da consultoria RCS Brasil.

A redução de estoques também pode ser um remédio eficaz. Sabe disso o empresário Arnoldo Seincman, sócio da Probeta, fábrica paulistana de móveis para escritório, com 40 funcionários. Ele conta que, até três anos atrás, a falta de capital de giro incorporou os financiamentos à rotina da empresa. O problema só se resolveu com a redução de até 50% no prazo de entrega de 30% dos fornecedores — resultado de negociações com os parceiros e da substituição de alguns deles. A alteração permitiu ao empresário reduzir em 60% o valor do estoque. Com a sobra de caixa, ele

diz que ganhou cerca de R\$ 1 milhão para reforçar o capital de giro. "Desde então, raramente recorremos a empréstimos bancários", afirma.

2. CALCULE SUA RENTABILIDADE

Você está pensando em pedir empréstimos para modernizar ou ampliar seu negócio com novos equipamentos? Então é hora de calcular os lucros futuros. "É preciso prever o retorno do investimento. Não dá para financiar máquinas por modismo, só porque o concorrente tem uma igual", diz o vice-presidente da Associação Nacional dos Executivos de Finanças (Anefac), Miguel de Oliveira. Só calculando os

lucros você saberá quanto agüenta desembolsar no pagamento dos juros. "As taxas têm de ser menores do que a rentabilidade do negócio", diz o consultor Paulo de Tarso, da Proinvest, especializada em finanças corporativas.

3. ESCOLHA A LINHA ADEQUADA

Se crédito for mesmo a saída, procure identificar a melhor linha para suas necessidades, tanto em relação aos juros como aos prazos. A recomendação parece óbvia, mas nem todo mundo a segue à risca. "O financiamento de longo prazo com recursos de curto prazo para capital de giro é uma falha comum", diz o diretor de

88 >> PEQUENAS EMPRESAS & GRANDES NEGÓCIOS >> JULHO 2008



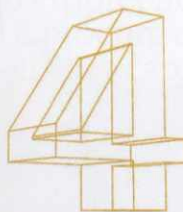
» ONDE ESTÁ O DINHEIRO? Garimpam, você 36 linhas de crédito com bem cama...

LEVANTAMENTO EXCLUSIVO MOSTRA MELHORES DE...

C
S
O
1. CAIRO
6. OZIRE

micro e pequenas empresas do Banco do Brasil, José Carlos Soares. Quem cai no erro perde duas vezes. De cara fica sujeito a juros salgados, na casa de 60% ao ano para as linhas de capital de giro, segundo números da Anefac. Para piorar as coisas, não há tempo de esperar primeiro o investimento dar retorno para só então começar a pagar o grosso do débito — algo muitas vezes crucial para a sobrevivência da empresa e possível apenas em operações destinadas a investimentos, com direito a carência e prazos mais generosos.

Outro tropeço corriqueiro — e ainda mais grave — é o financiamento do caixa com linhas para pessoas físicas. “Cair no cheque especial é suicídio”, afirma o gerente da assessoria de serviços financeiros do Sebrae, Fábio Campos. Exagero dele? Provavelmente não. A taxa média anual aí passa dos 140%.



ORGANIZE AS INFORMAÇÕES SOBRE O NEGÓCIO

Para determinar os juros, prazos e limite de crédito, os bancos analisam documentos como balanços, declarações de Imposto de Renda, listas de clientes e fornecedores e, no caso de repasses de recursos do BNDES, certidões negativas de dívidas com a Receita Federal, INSS e FGTS. “Quanto mais dados, melhores podem ser as condições do empréstimo para a empresa”, afirma o superintendente nacional de micro e pequenas empresas da Caixa Econômica Federal, Zaqueu Soares Ribeiro.

Nos financiamentos

de investimentos, como compra de máquinas, a demanda por informações costuma ser ainda maior. “Para ver se o investimento é viável, queremos saber qual é sua finalidade, o prazo projetado para retorno e o impacto previsto na rentabilidade e no faturamento”, diz o diretor de pessoas jurídicas do Bradesco Altair Antonio de Souza.

Para dar conta de tanta informação, pode ser o caso de preparar um plano de negócios. Nele você detalha os projetos da empresa, as projeções financeiras resultantes do investimento previsto, informações sobre seus produtos, estratégia de marketing e distribuição, dados do mercado, da concorrência e o que mais julgar relevante. “O plano de negócios mostra que a empresa pode atingir suas metas de venda por conta de um esforço efetivo e não por obra divina”, diz Fábio Campos, do Sebrae.



DÊ ATENÇÃO AOS CUSTOS ESCONDIDOS

Ao calcular os custos de um financiamento, é importante considerar os encargos adicionais, capazes de aumentar bastante o custo da operação. O mais conhecido deles é a Tarifa de Abertura de Crédito (TAC). Alguns bancos também cobram seguro de crédito obrigatório, tarifas para elaboração de contrato ou caução de cheques. Diferentemente do que ocorre com as operações para pessoas físicas, os bancos não são obrigados a somar numa só taxa os juros e as outras despesas. “De modo geral, os custos extras só são informados se o cliente perguntar”, diz Oliveira, da Anefac. Então, nada de poupar perguntas.