

CONSULTORIA PARA O FOMENTO FINANCEIRO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: um enfoque no planejamento para obtenção de crédito.

Werlen Marques de Matos *

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo demonstrar a importância da consultoria para o fomento financeiro como ferramenta de planejamento para obtenção de crédito adequado ao desenvolvimento das micro e pequenas empresas. O trabalho inicia-se descrevendo a função econômica e social do crédito. Em um segundo momento é feita a descrição das características e modalidades de crédito direcionado às micro e pequenas empresas. Em seguida, relata-se a relevância do planejamento para a obtenção de crédito, relatando os pontos principais a influenciar na decisão de financiamento e fatores relevantes sobre o processo de obtenção de crédito, tais como, o processo de análise de crédito, documentação necessária, dados para o cadastro, garantias exigidas.

Palavras-chave: Consultoria. Crédito. Planejamento.

*Werlen Marques de Matos – 8º Semestre do Curso de Ciências Contábeis da Faculdade São Francisco de Barreiras – FASB. E-mail: werlen@alunos.fasb.edu.br.

*Orientador Esp. Hamilton Andrade de Carvalho - Bacharel em Ciências Contábeis, professor da Faculdade São Francisco de Barreiras – FASB no Curso de Bacharelado em Ciências Contábeis.

*Co-Orientadora Luciana Silva Moraes – Bacharel em Ciências Contábeis, Mestre em Gestão Ambiental, professora e pesquisadora da Faculdade São Francisco de Barreiras – FASB no Curso de Bacharelado em Ciências Contábeis.

1. INTRODUÇÃO

As micro e pequenas empresas têm uma importância fundamental para desenvolvimento econômico e social do Brasil. Representam um dos principais pilares de sustentação da economia, pois possuem uma enorme capacidade para a geração de emprego e renda. Segundo dados mais recentes do IBGE, as MPEs representam 20% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, são responsáveis por 60% dos 94 milhões de empregos no país e constituem 99% dos 6 milhões de estabelecimentos formais existentes no país.

O mercado de crédito é um importante indutor para o desenvolvimento econômico e social, o crédito tem importante papel no processo de acumulação de capital e o acesso às fontes de financiamento é considerado um fator determinante para o crescimento econômico das empresas.

A maioria das MPEs necessitam da inserção de capital de terceiros para que possam financiar as atividades de produção e realizar investimentos importantes para expansão e sustentabilidade nesse mercado cada vez mais competitivo. No entanto, em sua maioria enfrentam dificuldades ao buscarem recursos para financiamentos ou investimentos junto as instituições de crédito. Segundo dados do SEBRAE (2012), grande parte das MPEs, cerca de 95% não tem acesso ao sistema oficial de crédito, sobretudo financiamento à produção.

O uso da tecnologia do crédito planejado e orientado, reúne uma série de condições que resulta num produto adequado às condições econômicas e gerenciais das empresas e representa para as MPEs importante indutor para o seu desenvolvimento, para que apresentem competitividade e para que sobrevivam às mudanças políticas, econômicas e culturais.

De acordo Dal Bó (2010),

As MPEs têm um papel fundamental para alavancar o crescimento econômico do Brasil. Um vetor importante para a continuidade do crescimento é a necessidade de expansão do crédito. A pequena empresa precisa de crédito e o desafio é suprir com condições compatíveis com o negócio.

As MPEs têm um papel fundamental para alavancar o crescimento econômico do Brasil. Um vetor importante para a continuidade do crescimento é a necessidade de expansão do crédito. A pequena empresa precisa de crédito e o desafio é suprir com condições compatíveis com o negócio.

A partir do exposto, surge a questão do objeto da pesquisa: Como a consultoria para o fomento financeiro pode contribuir para o processo de planejamento de obtenção de crédito das micro e pequenas empresas?

A presente pesquisa tem como foco o planejamento para obtenção de crédito adequado ao desenvolvimento das MPEs, tendo em vista que, o crédito viabiliza oportunidades se planejado e aplicado de forma adequada. Uma gestão eficiente dos negócios, informações qualificadas sobre produtos e serviços financeiros e linhas de crédito que se ajustem as necessidades são fundamentais para a sobrevivência, expansão e sustentabilidade das micro e pequenas empresas neste mercado cada vez mais competitivo. Acredita-se que o planejamento e a orientação no uso adequado do crédito viabilizam oportunidades.

Em relação aos procedimentos de obtenção dos dados, a metodologia utilizada neste trabalho foi a pesquisa bibliográfica, sobretudo de livros, artigos científicos, teses, apostilas e publicações, objetivando demonstrar o conceito de cada fator que venha a facilitar a compreensão do objetivo do trabalho.

2. ESTRUTURA E FUNÇÃO DO SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL

O Sistema Financeiro Nacional foi instituído pela Lei 4.595/64 conhecida como Lei da Reforma Bancária. A atual estrutura do Sistema Financeiro Nacional é o resultado da estrutura estabelecida a partir de 1964, mantida com a aprovação da Constituição Federal de 1988.

Para a FEBRABAN (2012):

A função do Sistema Financeiro Nacional é a de ser um conjunto de órgãos que regulamenta, fiscaliza e executa as operações necessárias à circulação da moeda e do crédito na economia. É composto por diversas instituições. Se o dividirmos, teremos dois subsistemas. O primeiro é o normativo, formado por instituições que estabelecem as regras e diretrizes de funcionamento, além de definir os parâmetros para a intermediação financeira e fiscalizar a atuação das instituições operativas. Tem em sua composição: o Conselho Monetário Nacional (CMN), o Banco Central do Brasil (BACEN), a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e as Instituições Especiais (Banco do Brasil, BNDES e Caixa Econômica Federal). O segundo subsistema é o operativo. Em sua composição estão as instituições que atuam na intermediação financeira e tem como função operacionalizar a transferência de recursos entre fornecedores de fundos e os tomadores de recursos, a partir das regras, diretrizes e parâmetros definidos pelo subsistema normativo.

O Sistema Financeiro é composto por uma rede diversificada de instituições com funções diferenciadas, tais como bancos comerciais, bancos de investimentos, bancos de desenvolvimento, financeiras, bancos de fomento, seguradoras, etc. É um agrupamento de organizações financeiras que possuem como objetivos básicos facilitar a aquisição de crédito para investidores de maneira que estes venham proporcionar um desenvolvimento econômico nacional e controlar e zelar pela ordem econômica nacional.

As instituições financeiras exercem função de grande importância, relacionada com o crescimento e com o desenvolvimento econômico, em especial ao atuar na captação de recursos e na concessão de créditos, além dos demais serviços prestados. Portanto, são os agentes econômicos que propiciam o fomento à produção de riquezas ao financiar atividades produtivas. O Sistema Financeiro caracteriza-se como ferramenta indispensável para o progresso de uma economia de mercado, sendo que a existência de um sistema de crédito estruturado e eficiente é premissa indispensável para o desenvolvimento econômico de um país, pois o mesmo canaliza e multiplica recursos para fomentar os investimentos, a produção e o consumo.

3. CONCEITO DE CRÉDITO

Crédito é um termo que significa confiança e deriva da expressão “crer”, acreditar em algo, ou alguém. A confiança é o elemento fundamental nas operações de crédito, ou seja, a convicção por parte de quem empresta de que quem pede emprestado irá restituir a coisa emprestada ou pagar seu valor equivalente no período acordada.

Conforme Schrickel (1995, p.58), crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém destacar ou ceder, temporariamente, parte de seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o prazo fixado.

Neste sentido, Silva (1998, p.23) assinala o seguinte em relação à concessão do crédito:

A concessão de crédito num banco comercial, portanto, consiste em emprestar dinheiro, isto é, colocar a disposição do cliente determinado valor monetário em determinado momento, mediante promessa de pagamento futuro, tendo como retribuição por essa prestação de serviço determinada taxa de juros, cujo recebimento poderá ser antecipado, periódico ou mesmo ao final do período, juntamente com o principal emprestado.

O crédito, sob o aspecto financeiro, significa dispor a um tomador, recursos financeiros para fazer frente a despesas, investimentos, financiamentos, compra de bens, etc. As instituições financeiras colocam a disposição dos clientes determinado valor monetário sob a forma de empréstimos ou financiamentos, mediante a uma promessa de pagamento em período futuro predeterminado, e atrelado a uma taxa de juros previamente acordada entre as partes.

3.1. A Função e a Finalidade do Crédito

Ao longo de toda história econômica moderna, o crédito tem sido um elemento muito importante para o desenvolvimento econômico e social, é um instrumento impulsionador para a geração de emprego e renda, pois possui a função de financiar o consumo e as atividades de produção. Em razão disso, o governo tem uma preocupação muito grande com o normal funcionamento do crédito na economia. O crédito por si só não garante o crescimento da economia, mas ele é o grande combustível para estimular o consumo das pessoas e o nível de produção das empresas.

De acordo com Lima (2012, p.42):

Através do crédito, os agentes econômicos podem obter os recursos necessários para a realização dos seus planos de gastos. As famílias podem aumentar o seu consumo (normalmente restringido pela renda) e as empresas conseguem realizar investimentos produtivos, sem a necessidade de possuir a totalidade do capital. A concessão de crédito é um instrumento eficaz para o crescimento econômico de um país, pois contribuiu para elevar a demanda efetiva da economia e, conseqüentemente, aumentar o volume da produção e do emprego.

Neste sentido, fica evidente que através do crédito que multiplicam e diversificam várias atividades econômicas, pois ele é o grande motor para criação e circulação de bens e serviços. O crédito serve de alavancagem para a economia, sendo fundamental para o funcionamento dos setores produtivos, representa um importante instrumento para a expansão, manutenção e sobrevivência das empresas. O objetivo do crédito é mobilizar recursos financeiros e integrar instrumentos para o desenvolvimento econômico e social do país.

Sendo evidente a relevância econômica e social do papel desempenhado atualmente pelo crédito na economia, há de salientar os inconvenientes e perigos do ponto de vista econômico e social que o exagero de recursos pode provocar. O excesso de recursos pode contribuir para superaquecer a economia e gerar processos inflacionários. Do ponto de vista social pode influenciar os consumidores a gastarem muito acima das suas reais possibilidades, talvez seduzidos pelas facilidades, provocando endividamento exagerado e conseqüentemente inadimplência.

O crédito pode fazer com que as empresas aumentem seu nível de atividade; estimular o consumo influenciado na demanda; cumprir uma função social ajudando as pessoas a obterem moradia, bens e até alimentos; facilitar a execução dos projetos para os quais as empresas não disponham de recursos próprios suficientes. A tudo isso, por outro lado, deve-se acrescentar que o crédito pode tornar empresas ou pessoas físicas altamente endividadas, assim como pode ser parte componente do processo inflacionário (SILVA, 1988, p.23).

Em razão da importância do crédito, o poder público desempenha importante tarefa para o normal funcionamento da economia. As funções do poder público alastram-se podendo, como destaca Mochón (1994, p.61), ser agrupadas nas seguintes categorias: fiscais, reguladoras, redistributivas, estabilizadoras e fornecedora de bens e serviços públicos. Compreendendo as diversidades de tais funções, percebemos a importância da intervenção do estado na economia. O Estado intervém para promover

os seus três grandes objetivos e que se consubstanciam na eficiência, na equidade e na estabilidade econômica.

3.2. A Importância do Crédito para as Micro e Pequenas Empresas

No mercado brasileiro, um em cada quatro negócios novos não sobrevive aos primeiros dois anos de atividade. Segundo SEBRAE, a falta de planejamento, de capital de giro, de investimentos, administração inadequada e dificuldade de comercialização dos produtos são os principais motivos que fazem as empresas não conseguirem se manter no mercado. Nesse sentido, a dificuldade em obter crédito também entra como um entrave a mais no desenvolvimento das micro e pequenas empresas.

No Brasil grande parte das empresas encontram dificuldades na captação de recursos junto as instituições de crédito para promover a expansão e desenvolvimento dos negócios. Baseado com dados do SEBRAE, no mercado brasileiro cerca de 95% das MPEs não tem acesso ao sistema oficial de crédito, sobretudo financiamento à produção. No entanto, em sua maioria necessitam da inserção de capital de terceiros para que possam financiar as atividades de produção e realizar investimentos importantes para o seu desenvolvimento.

De acordo com Stiglitz e Weiss (1981):

O acesso ao crédito é uma das mais importantes ferramentas ao desenvolvimento econômico de um país. Sem a obtenção de recursos as empresas diminuem sua capacidade produtiva e de investimento, reduzem os patamares de faturamento e de geração de emprego e renda, o que acaba contribuindo para o aumento nas taxas de mortalidade das MPEs.

As MPEs possuem um grande potencial a ser explorado em termos de geração de emprego e renda. O crédito é essencial para o funcionamento dos setores produtivos, e o acesso as fontes de financiamentos representam importante instrumento para a expansão e sobrevivência das MPEs neste mercado competitivo. O objetivo do fomento financeiro é mobilizar recursos e integrar instrumentos para o fortalecimento das empresas.

Através do crédito as MPEs têm a possibilidade de realizar investimentos com o objetivo de ampliar a capacidade produtiva e conseqüentemente crescimento dos negócios. Desde que planejado e aplicado da maneira correta, o crédito é uma importante ferramenta para alavancagem dos negócios. Tem por finalidade suprir a

necessidade de capital de giro (compra de matérias-primas ou mercadorias e financiamento de vendas), ou viabilizar projetos de investimento (aquisição de máquinas e equipamentos ou obras civis). Contribuindo para o aumento da capacidade produtiva e conseqüentemente incremento do faturamento.

3.3. Modalidades de Crédito Destinadas as Micro e Pequenas Empresas

De acordo com o SEBRAE (2012) as modalidades de crédito destinadas as empresas são classificadas em:

Crédito para capital de giro: operações de crédito são destinadas à manutenção da atividade operacional no dia-a-dia da empresa: caixa, bancos, contas a pagar e a receber, folha de pagamento, estoques e outros compromissos de curto prazo.

Crédito para investimento fixo: operações de crédito de longo prazo destinadas a financiar implantação, expansão e modernização empresas, e, ainda, reposição de máquinas, equipamentos, móveis, utensílios e veículos; obras civis e instalações. Essas operações financiam os ativos imobilizados das empresas: itens de permanência duradoura, destinados ao funcionamento das atividades da empresa.

Os financiamentos para capital de giro são destinados para manutenção das atividades operacionais da empresa, ou seja, suprir as necessidades de fluxo de caixa e promover o equilíbrio das finanças.

Segundo SEBRAE (2012):

Existem diversos agentes financeiros que possuem linhas de crédito para capital de giro. A melhor linha de capital de giro (ou solução de crédito como é conhecida em alguns bancos) é, sem dúvida, aquela a qual se consegue acessar mais facilmente, pelo menor custo e dentro das condições desejadas.

No Sistema de Crédito Brasileiro existem diversas linhas de crédito para financiamento de capital de giro, tanto nas instituições financeiras públicas como nas privadas. As principais modalidades para esse tipo financiamento são as operações tradicionais de capital de giro, desconto de cheques, desconto de títulos, desconto de duplicatas, antecipação de cartão de crédito, etc. As instituições financeiras disponibilizam linhas de crédito de acordo com a destinação específica da operação de financiamento.

No processo de definição da linha de crédito adequada as necessidades da empresa, deverão ser analisadas condições como taxas de juros, prazo de amortização,

prazo de carência, garantias, tarifas, seguros, limite de financiamento, público alvo, documentos exigidos, etc. Esses fatores deverão ser verificados criteriosamente junto as instituições no momento da escolha da linha de crédito.

No caso das linhas de capital de giro disponibilizadas pelos bancos comerciais, as condições citadas acima são definidas de acordo com a política de crédito da instituição financeira. Diversos aspectos são analisados pelas instituições para definição das características das linhas de crédito, tais como custo de captação dos recursos, risco da operação, garantias vinculadas, histórico de relacionamento do cliente, etc.

De acordo com Moraes (2008, p. 393):

O mercado de crédito no Brasil é constituído por dois grandes segmentos, que apresentam diferentes especificidades segundo a origem dos recursos e as condições aplicadas nos empréstimos e nos financiamentos: o crédito livre e os recursos direcionados. No crédito livre, as taxas de juros, prazos e demais condições aplicadas nos empréstimos são determinados pelo banco prestador, ou estabelecidas por meio de negociações entre o banco e o tomador de crédito, com base em recursos supridos pelo mercado. No crédito direcionado, os recursos provêm de fontes institucionais, e as condições para a concessão dos empréstimos – como as taxas de juros, os segmentos econômicos atendidos e o porte de beneficiários – são previamente definidas nas normas dos respectivos fundos e programas de crédito.

No Brasil os programas de crédito direcionados para apoio às MPEs implementados pelo Governo Federal são as opções mais adequadas para financiamentos de capital de giro das empresas, tendo em vista que se trata de crédito direcionado com condições diferenciadas, ou seja, taxa de juros subsidiadas, prazo alongado, isenção de tarifas, etc. Esses programas têm como objetivo fomentar a expansão das MPEs e promover o desenvolvimento econômico e social do país.

Os financiamentos para investimentos são destinados em sua maioria para execução de projetos de longo prazo das empresas. São operações de crédito destinadas a financiar implantação, expansão e modernização das empresas, aquisição e reposição de máquinas, equipamentos, móveis, utensílios e veículos, construção de obras civis e instalações, etc.

No processo de análise das opções de financiamentos deverão ser consideradas as características das linhas de crédito, tais como, documentação exigida, prazo de carência e amortização, taxa de juros, garantias, tarifas, seguros, percentual financiado, destinação específica, público alvo da linha de crédito, etc.

As instituições financeiras disponibilizam diversas linhas de crédito destinadas a financiamento de longo prazo. As opções de crédito mais adequadas de financiamento

de longo prazo para MPEs são as provenientes de programas institucionais e de linhas de crédito que utilizam recursos do BNDES. Isso porque são linhas de financiamentos que utilizam recursos direcionados e possuem condições favoráveis, ou seja, taxas de juros reduzidas, isenção de tarifas, prazo alongado, etc.

As demais linhas de financiamentos para investimentos disponibilizadas pelas instituições financeiras utilizam recursos que são captados no mercado, a maior parte desses recursos possuem custo elevado de captação, por esse motivo as taxas de juros dessas linhas de crédito são consideradas elevadas se comparadas com as linhas que utilizam recursos direcionados. Esses aspectos deverão ser analisados criteriosamente para definir a opção adequada de financiamento que atenda as necessidades da empresa.

Os encargos financeiros da maioria dos financiamentos de longo prazo são atrelados a elementos pós-fixados, como por exemplo, a Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) e a Taxa Referencial (TR), isso ocorre para garantir que a elevação dos custos de captação seja repassado aos tomadores dos recursos ao longo do período da operação de crédito. A TJLP é definida como o custo básico dos financiamentos concedidos pelo BNDES, tem período de vigência de um trimestre e é divulgada pelo BACEN.

4. A FUNÇÃO DA CONSULTORIA PARA O FOMENTO FINANCEIRO

Muitas empresas fracassam no seu trajeto por falta de conhecimentos e práticas adequadas de gestão de negócios. Mesmo que se tenha o conhecimento, muitas vezes não se consegue implementar as melhorias, porque tem a dificuldade de estabelecer a melhor maneira do como fazer na prática. A dificuldade de gestão de negócios torna-se ainda mais grave quando observamos os aspectos de gestão financeira.

Vivemos em uma época em que os desafios empresariais são cada vez maiores, as empresas estão mais competitivas, produtivas e eficazes. O papel da consultoria é oferecer as ferramentas e controles necessários para as empresas serem mais competitivas dentro do seu mercado de atuação, através de conhecimento especializado e práticas adequadas para auxiliar as empresas nas tomadas de decisões. O objetivo da consultoria é traçar alternativas, articular e impulsionar o processo de melhoria, resultando na otimização de negócios e de crescimento da organização. Mais que um ponto de apoio, a consultoria é o elo que liga a empresas ao mercado de oportunidades e novidades, fazendo com que elas alcancem destaque no mercado.

O objetivo primordial da consultoria enfoca explicar e elucidar, passar argumentos e esclarecimentos, experiências e informações de mérito, congruentes às necessidades da empresa consultante, aprimorando e tornando rápidas implementações de mudanças necessárias que permitirão a ela, o desenvolvimento de uma parceria. (GUALAZZI, p.89)

É de fundamental importância entender o papel da consultoria e conhecer as contribuições que esse serviço pode proporcionar para as empresas. Uma consultoria pode oferecer conhecimento, métodos de “como fazer”, habilidades e experiências que podem ser efetivamente aplicados, para solucionar problemas e conduzir ao aperfeiçoamento e otimização das atividades empresariais.

É notório que grande parte das empresas enfrentem dificuldades ao buscarem recursos para financiamentos ou investimentos junto as instituições financeiras, sejam elas públicas ou privadas. Essas dificuldades ganham dimensão, sobretudo para o seguimento das micro e pequenas empresas. A deficiência de planejamento, a falta de informações por parte dos empreendedores, o elevado índice de informalidade dos pequenos negócios, a baixa qualidade das informações contábeis, a falta de conhecimento sobre o mercado de crédito e opções adequadas de crédito, são os principais motivos que prejudicam as MPEs que buscam recursos no mercado financeiro.

A função da consultoria para o fomento financeiro é promover o planejamento e orientação na obtenção de crédito direcionado para o seguimento das MPEs que necessitam de recursos financeiros para expansão dos negócios. Através de conhecimento especializado, a consultoria busca fornecer para as empresas informações qualificadas sobre o mercado de crédito, orientá-las na análise, definição e obtenção de opções adequadas de fomento financeiro.

Esse seguimento da consultoria atua na prestação de serviços para obtenção de recursos financeiros importante para o desenvolvimento das MPEs. Através de conhecimento e experiência sobre o mercado de crédito e programas governamentais de apoio as MPEs, a consultoria busca promover o enriquecimento da qualidade do crédito pretendido.

A consultoria contribui para o processo de análise, elaboração, encaminhamento, acompanhamento das propostas de financiamentos, além de realizar a formatação, a qualificação técnica dos trabalhos e orientar as empresas na obtenção e aplicação adequada dos recursos financeiros necessários ao seu desenvolvimento. Através do

conhecimento e experiência nos trâmites e procedimentos operacionais, a consultoria aponta os caminhos para agilizar o estudo e deferimento das operações de crédito, com o objetivo reduzir o tempo de análise demandado pelos principais agentes financeiros.

É importante que os gestores empresariais possuam informações qualificadas sobre as opções adequadas de fomento financeiro, conheçam as características das linhas de crédito e os programas de apoio financeiro direcionados para o desenvolvimento das MPEs. Tais informações são relevantes para o planejamento dos negócios, para a elaboração de estratégias e estabelecimento dos objetivos.

4.1. Planejamento para Obtenção de Crédito

O desafio do poder público e da sociedade é estabelecer meios que promovam o desenvolvimento econômico e social e que de fato propiciem a geração de emprego e renda, preferencialmente baseados no fortalecimento dos pequenos empreendimentos, particularmente através do crédito produtivo e orientado. O uso da tecnologia do crédito planejado viabiliza oportunidades e amplia as chances de crescimento dos negócios. O planejamento e o acompanhamento das operações de crédito auxiliam no processo de garantir e promover a adimplência e o real desenvolvimento das empresas.

A conquista e o sucesso do crédito dependem de planejamento, organização, gestão de negócios e gestão financeira.

Segundo Barreiros 2010:

Uma empresa bem administrada, organizada e com planejamento em dia tem mais chances de conseguir crédito em condições adequadas para o negócio. “A dica é atuar estrategicamente junto ao seu fornecedor de crédito. Antes de fazer o contato reavaliar pontos importantes com foco na obtenção do financiamento.

O processo de análise da necessidade de captação de recursos no mercado de crédito é um fator determinante para o sucesso do crédito. Para realizar uma análise adequada é preciso conhecer a estrutura de capital da empresa, possuir informações precisas sobre a capacidade de pagamento e os níveis máximos de endividamentos admissíveis.

Para as empresas que buscam recursos financeiros com o objetivo de expansão dos negócios, inicialmente é importante realizar a análise de financiamento, que tem como objetivo avaliar a real necessidade do crédito, verificar se o financiamento é a

melhor opção, identificar a finalidade do crédito, o montante ideal de recursos, o momento certo para acessá-lo e principalmente definir se o crédito proporcionará incremento de resultados para a empresa.

Na visão de Cardoso (2002, p.26): “As decisões de financiamento visam montar a estrutura financeira mais adequada às operações normais e aos novos projetos a serem implantados na empresa”.

Depois de realizado a análise da viabilidade da obtenção do crédito para a empresa, é importante realizar um plano de negócios e analisar a opção mais adequada de financiamento disponível no mercado financeiro. Para essa análise é relevante conhecer as diversas linhas de crédito disponíveis, os programas de apoio financeiro e as condições de contratação, tais como taxa de juros, tarifas, seguros, garantias exigidas, prazo de pagamento e como ocorre o processo de financiamento. Essas informações trarão mais segurança e facilidade no momento que estiver buscando o crédito.

A correta aplicação do crédito aliado a organização e acompanhamento das atividades são fatores relevantes para o desenvolvimento sustentável do empreendimento.

4.2. Gestão e Planejamento Financeiro

A gestão financeira é um conjunto de ações e procedimentos administrativos que envolvem o planejamento, a análise e o controle das atividades financeiras da empresa. O objetivo da gestão financeira é melhorar os resultados apresentados pela empresa e aumentar o valor do patrimônio por meio da geração de lucro proveniente das atividades operacionais.

“A gestão financeira é obrigatória para o sucesso de um empreendimento. Ela compreende um conjunto de ações administrativas com o objetivo de facilitar o planejamento e a execução das atividades da empresa. O objetivo é melhorar os resultados da empresa e aumentar o valor do seu patrimônio.”
(SEBRAE – DF (2012))

Segundo SEBRAE – DF (2012) as principais funções da administração financeira são:

“A análise e planejamento financeiro: analisar os resultados financeiros e planejar ações necessárias para obter melhorias; avaliar a necessidade de

recursos financeiros: analisar e negociar a captação dos recursos financeiros necessários, bem como a aplicação dos recursos financeiros disponíveis; analisar a concessão de crédito aos clientes e administrar o recebimento dos créditos concedidos; efetuar os recebimentos e os pagamentos, controlando o fluxo de caixa; analisar o ciclo financeiro, administrando corretamente o capital de giro da empresa.”

Através de uma gestão financeira eficiente, são obtidas informações relevantes para o processo decisório no que diz respeito à definição de metas e diretrizes a serem implementadas, além disso geram informações necessárias para a análise de financiamentos. A análise financeira da empresa permite evidenciar a real necessidade de obtenção de recursos junto aos agentes financeiros, importante para manutenção e desenvolvimento dos negócios.

Em uma economia competitiva e cheia de incertezas, o planejamento financeiro mostra-se como uma ferramenta indispensável para uma gestão eficiente e necessário para a sustentabilidade dos negócios. Planejar é traçar metas e elaborar planos direcionados para o projeto que se almeja seguir.

Planejar as finanças da empresa é criar estratégia econômica eficaz para que os negócios possam ter equilíbrio financeiro necessário para que os objetivos e metas propostas sejam atingidos da maneira mais estruturada e precisa possível.

Na visão de Gitman (2002, p.588) “O planejamento financeiro é um aspecto importante para o funcionamento e sustentação da empresa, pois fornece roteiros para dirigir, coordenar e controlar suas ações na consecução de seus objetivos”.

O planejamento financeiro é uma ferramenta de grande relevância, pois disponibiliza informações para a tomada de decisão no que se refere às metas e objetivos a serem alcançados. Um correto planejamento financeiro permite que se visualize a atual situação da empresa, gerando informações importantes para o processo de tomada de decisão dentro de uma organização.

O estudo da viabilidade de um projeto de investimento deve ser precedido de planejamento e análise financeira. Se constatado a viabilidade do projeto, muitas vezes as empresas não dispõem de recursos próprios suficientes para a sua realização, neste caso é necessário que os recursos sejam captados por meio de financiamentos no mercado de crédito. Neste caso cabe aos administradores identificar as possibilidades de financiamentos disponíveis no mercado, bem como identificar a opção mais adequada as necessidades das empresas, além de levantar os requisitos que a empresa deve atender para ter acesso a referida linha de financiamento.

4.3. Plano de Negócios e Proposta para Obtenção de Financiamentos

O plano de negócios ou a proposta de financiamento é um documento formal que sintetiza as informações sobre a empresa e a intenção de negócio. A sua elaboração tem como objetivo auxiliar as instituições fornecedoras de crédito e os investidores, na avaliação e na análise de viabilidade do empreendimento proposto. Além disso, é um instrumento importante para o empresário no planejamento e execução de um determinado investimento.

De acordo com o SEBRAE (2012):

O agente financeiro considera que o empresário está melhor preparado para obter o financiamento quando o mesmo apresenta um Plano de Negócio/Proposta qualificada, facilitando a avaliação preliminar do pleito. Porém, nem todos os agentes financeiros solicitam a apresentação de um Plano de Negócio (PN) ou de um Projeto de Viabilidade Econômica e Financeira (PVEF). É importante verificar junto ao agente financeiro as exigências quanto ao PN ou o PVEF.

A elaboração de um plano de negócios ou proposta de financiamento é muito importante na hora de pleitear recursos junto a bancos e agências de fomento, os mesmos devem ser estruturados de acordo com o objetivo que se propõe, devem observar as condições negociadas entre a empresa e a instituição de crédito, tais como prazo da operação, valor proposto, disponibilidade dos recursos próprios, garantias disponíveis, etc. Mais do que meramente descrever a empresa, o empresário deve se preocupar em definir estratégias, traçar objetivos e mostrar de que forma será possível alcançá-los, e qual o retorno para possíveis parceiros e investidores.

4.4. Documentação e Dados para o Cadastro de Crédito

Para as empresas obterem financiamento junto ao sistema oficial de crédito, é imprescindível atender as exigências legais, bem como fornecer informações técnicas, econômicas e financeiras e suas projeções. Normalmente é exigida por parte das instituições de crédito toda a documentação legal (Contrato Social, CNPJ, Inscrição Estadual, Alvará de Funcionamento, Certidões, etc.). Além disso, é necessário a empresa organizar os processos administrativos, cumprir as exigências contábeis, elaborar demonstrativos contábeis, relatórios econômicos e financeiros e indicadores de

desempenho; oficializar as relações comerciais, pois a informalidade afasta as empresas do sistema oficial de crédito.

Segundo Barreiros, 2010:

Dentre os itens da transformação estão tratar da parte burocrática que é organizar os processos administrativos, preparar informações, relatórios financeiros e indicadores de desempenho; oficializar as relações comerciais, pois a informalidade afasta a empresa do ambiente bancário; evitar a personalização, as relações bancárias devem ocorrer na Pessoa Jurídica e não na Pessoa Física; e, finalmente, iniciar um processo de comunicação com o parceiro e fornecedor de crédito, buscando alinhar as expectativas e, para isso, é importante ter sempre em mãos estudos de mercado, relatórios gerenciais de desempenho e um plano de negócios detalhado, além de promover encontros e visitas na empresa.

De acordo SEBRAE (2012), os principais documentos necessários para obtenção de financiamentos pessoa jurídica exigidos pelas instituições de crédito são: cadastro de todos os sócios; CNPJ atualizado; alvará de funcionamento; contrato social, ata de constituição e estatuto ou declaração de empresário, devidamente registrados na junta comercial; todas as alterações contratuais devidamente registrados na junta comercial; ata de eleição da atual diretoria devidamente registrada na junta comercial; atas ou aditivos de outras alterações devidamente registrados na junta comercial; balanço patrimonial e demonstração do resultado do exercício com assinaturas do contador e administradores da empresa; relação de faturamento ou previsão de faturamento para os próximos 12 meses para empresa em implantação; recibo de entrega de declaração de imposto de renda para empresa dispensada de apresentar balanço ao fisco federal, ou declaração de isenção, conforme o caso; autorização para consulta aos sistemas restritivos e à central de risco de crédito do SISBACEN; comprovação dos bens móveis e imóveis.

A confiabilidade das informações fornecidas pela empresa é de fundamental importância para o sucesso, segurança e qualidade do processo de crédito.

4.5. Garantias

Para a contratação de operação de crédito é exigido por parte das instituições oficiais a apresentação de garantias com o objetivo de minimizar o risco de inadimplência dos financiamentos. A finalidade da garantia é evitar que fatores imprevisíveis, ocorridos após a concessão do crédito, impossibilitem a liquidação dos

empréstimos, por mais que aparte tomadora seja idônea com suas obrigações, sempre haverá risco, sejam por fatores naturais, econômicos, financeiros, políticos, etc.

A existência e o tipo de garantia oferecida é um fator que interfere diretamente na concessão e qualidade do crédito, pois é uma das condições determinantes para a definição dos encargos financeiros (juros), em virtude da diminuição do risco, criando assim um cenário favorável de acesso ao crédito de qualidade.

4.5.1. Aval

O aval é caracterizado por ser uma garantia pessoal, oferecida por um terceiro, que por este ato se torna devedor solidário e responsável pelo pagamento da obrigação assumida. Se o tomador da dívida não cumprir com a obrigação assumida, quem responderá solidariamente será a pessoa que assinou como avalista.

4.5.2. Fiança

É uma garantia cujo fiador, seja pessoa física ou pessoa jurídica se constitui como principal responsável pelo pagamento das obrigações assumidas pelo afiançado, pessoa física ou pessoa jurídica, caso esta não cumpra as obrigações assumidas. A fiança é sempre estabelecida em relação a um contrato.

Na fiança de pessoa física, é importante a outorga uxória, ou seja, a assinatura do cônjuge do contratante, a fim de coobrigar a responsabilidade pelo contrato.

4.5.3. Penhor Mercantil

Consiste na entrega ao credor, de um bem móvel, por um devedor ou por terceiros, para garantir o cumprimento de uma obrigação assumida.

A constituição do penhor se dá pela transferência efetiva ao credor da posse de um bem móvel, em garantia de um débito.

4.5.4. Alienação Fiduciária

É o negócio jurídico pela qual o devedor, para garantir o pagamento de uma obrigação assumida, transmite ao credor a propriedade de um bem, restando-lhe a posse indireta, sob a condição resolutiva de saldá-la.

A garantia é constituída de bens reais, equipamentos, máquinas ou veículos. Transfere - se para o credor o domínio do bem, embora o devedor permaneça com a posse. Nessa situação, o devedor assume a figura de fiel depositário, não podendo vendê-lo, aliená-lo ou onerá-lo sem a prévia concordância do credor, sob pena de prisão administrativa.

4.5.5. Hipoteca

Trata-se da sujeição de bens imóveis para garantir o pagamento de uma dívida, sem transferir ao credor a posse desses mesmos bens.

Conforme afirma Rodrigues (2007): “a hipoteca é o direito real recainte sobre um imóvel, um navio ou um avião, que, embora não entregues ao credor, asseguram, preferentemente, do cumprimento da obrigação”.

Hipoteca é direito real de garantia que tem por objeto bens imóveis, navios ou aviões pertencentes ao devedor ou a terceiro e que, embora não entregues ao credor, asseguram-lhe, preferencialmente, o recebimento de seu crédito.

4.6. Processo de Análise de Crédito

Segundo definição da Wikipédia (2012), a enciclopédia livre:

Análise de Crédito é o momento no qual o agente cedente irá avaliar o potencial de retorno do tomador do crédito, bem como, os riscos inerentes à concessão. Tal procedimento é realizado, também, com o objetivo de ser possível identificar os clientes que futuramente poderão não honrar com suas obrigações, acarretando uma situação de risco de caixa à organização.

A análise de crédito é um instrumento de tomada de decisão utilizado para avaliar a concessão do crédito. Tendo como principais objetivos identificar os fatores que ofereçam as melhores perspectivas de retorno do crédito concedido e os riscos envolvidos na concessão do crédito.

O principal objetivo da análise de crédito segundo Schrickel (1997):

É identificar os riscos nas situações de empréstimos, evidenciar conclusões quanto à capacidade de pagamento por parte do tomador e fazer recomendações relativas à melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder, de acordo com as necessidades financeiras do solicitante e dos riscos identificados na operação. A análise deve ter em vista a maximização dos resultados da instituição.

O processo de análise de crédito pessoa jurídica consiste em analisar e interpretar as informações e dados cadastrais da empresa e dos sócios. São verificados os aspectos financeiros, patrimoniais, negociais, de idoneidade e relacionamento.

Os principais instrumentos utilizados para a análise dos aspectos financeiros, patrimoniais e negociais são as informações contábeis, tais como os balanços e demonstrações de resultado, etc. Como forma de conferir maior segurança ao empreendimento projetado, o banco analisará as informações técnicas, econômicas e financeiras, a adequação e suficiência das garantias apresentadas e demais itens constantes da proposta. Nesse sentido é imprescindível atender as exigências legais, bem como fornecer informações técnicas, econômicas e financeiras de qualidade e confiabilidade.

A análise de idoneidade do cliente consiste no levantamento e avaliação das informações relacionadas ao histórico do cliente como credor no mercado de crédito. Baseia-se principalmente em informações extraídas de empresas especializadas em sistemas de cadastro de crédito.

Para Neri (2004), “os sistemas de cadastro de crédito, tanto positivos quanto negativos, se valem da organização de informações estruturadas em bancos de dados com o objetivo de acompanhar, registrar e oferecer condições de avaliação de risco de crédito.”

A SERASA e o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) são exemplos de empresas que fornecem sistemas automatizados de pesquisas restritivas, voltadas originalmente para a identificação de inadimplentes.

A análise de relacionamento baseia-se em informações extraídas do histórico de relacionamento do cliente com o credor e com o mercado de crédito. Nesse caso são verificadas as informações relacionadas aos financiamentos obtidos, limites de crédito, garantias vinculadas e pontualidade na amortização.

O caráter e a idoneidade do cliente são fatores primordiais para o sucesso no processo de obtenção de crédito.

5. CONCLUSÃO

O crédito é um instrumento importante para o crescimento da economia, pois contribui para elevar a demanda e conseqüentemente aumentar o volume de produção gerando emprego e renda.

A maioria das MPEs necessitam de crédito para fomentar seus negócios, aumentar a capacidade produtiva e realizar investimentos visando o seu desenvolvimento. O crédito é essencial para o funcionamento dos setores produtivos e o acesso as linhas de crédito adequadas é considerado um fator determinante para o crescimento da empresas.

A deficiência de planejamento aliada à falta de conhecimento sobre o mercado de crédito e de opções adequadas de financiamentos são os principais motivos que prejudicam as MPEs que buscam recursos no mercado financeiro para expansão dos negócios. De acordo com o contexto a consultoria para o fomento financeiro enquadra como uma ferramenta importante para as micro e pequenas empresas que necessitam captar recursos no mercado de crédito.

Com base nas informações apresentadas na pesquisa. Verifica-se que objetivo central do trabalho foi alcançado, ou seja, demonstrar a importância da consultoria para o fomento financeiro como ferramenta de planejamento para a obtenção de crédito adequado ao desenvolvimento para as micro e pequenas empresas.

Nesse sentido a presente pesquisa promoveu uma análise acerca do sistema financeiro nacional, do mercado de crédito, das linhas de crédito e dos programas de apoio as MPEs. Demonstrando informações importantes sobre o processo de obtenção crédito, tais como, planejamento, processo de análise de crédito, a documentação necessária, dados para o cadastro, garantias exigidas, etc.

No contexto empresarial e profissional a presente pesquisa proporcionou informações qualificadas sobre o fomento financeiro, contribuindo para processo de planejamento para obtenção de crédito das empresas, objetivando orientar os empreendedores quanto aos conhecimentos e habilidades, para que as empresas possam gerar resultados, crescimento e consolidação dos seus negócios.

O planejamento e a orientação no uso adequado do crédito são fundamentos importantes para sucesso do processo de crédito e para o desenvolvimento dos negócios.

REFERÊNCIAS

BARREIROS, Laecio – Artigo: **Como se planejar para conseguir crédito**. São Paulo, 2010. - Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/informe-se/artigos/como-se-planejar-para-conseguir-credito/50661/>> acesso em: 07 nov. 2012.

CARDOSO, Alberto Lemos; BRITO, Breno Xavier de. **Administração financeira e orçamentária**. Goiânia. Ed. da UCG, 2002.

FEBRABAN– **Federação Brasileira de Bancos** – Disponível em <www.febraban.org.br/> acesso em: 28 out. 2012.

GUALAZZI, Ilacyr Luiz. Artigo: **Você sabe o que é consultoria** – Disponível em <<http://www.jlcarneiro.com/voce-sabe-o-que-e-consultoria/>> acesso em: 25 out. 2012.

LIMA, Ana Cristina Couto: **O papel do BNDES no financiamento da economia brasileira**. 2012, p. 01.

MOCHÓN, Francisco. **Introdução à economia**. São Paulo: Makron Books, 2002.

MORAIS, José Mauro; **Políticas de Incentivo à Inovação Tecnológica: Ipea**. João Alberto de Negri e Luis Claudio Kubota (Editores) / Brasília, 2008

NERI, Marcelo Côrtes. **Sistemas de informação orçamentária**. Goiânia: Ed. da UCG, 2002.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos**. São Paulo: Atlas, 1997.

SEBRAE – **Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas**. em disponível em <<http://www.sebrae.com.br/>> acesso em: 25 out. 2012.

SEBRAE/DF – **Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas**. – Disponível em <<http://www.sebrae.com.br/uf/distritofederal/>> acesso em: 30 out. 2012.

SILVA, Jose Pereira. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. São Paulo: Atlas, 1998.

STIGLITZ, J. E.; WEISS, A.: **Credit Rationing in Markets with Imperfect Information**. The American Economic Review, v. 71, n. 3, 1981. pg. 393-410.

WIKIPÉDIA, **a enciclopédia livre** – Disponível em <<http://www.wikipedia.org.br/>>
acesso em: 05 nov. 2012.