

ECONOMIA

Crédito das micros
vai ficar mais caro

Impacto da subida da Selic atingirá linhas, afirmam economistas

PALAVRA DO EDITOR

O impacto da nova alta da Selic não é imediato nos juros, mas o empresário só deve contratar crédito após análise criteriosa. Taxas mais caras tendem a desacelerar a economia, o que pode minar vendas futuras.

ROSANA RIFE
DA REDAÇÃO

A alta da Selic, os juros básicos da economia, vai dificultar o acesso a crédito para microempreendedores individuais (MEIs) e micro e pequenas empresas. A expectativa é de que as taxas das linhas oferecidas pelas instituições financeiras subam a reboque, avaliam os especialistas. A saída para quem precisa de um fôlego nas finanças é avaliar se realmente necessita desse financiamento e qual o volume exato de recursos.

O economista Pedro Bono Milan diz que a elevação dos juros não é imediata. Como os bancos trabalham com a relação entre captação (o custo operacional), e a concessão de crédito (taxa ao cliente), quando ocorre alta na Selic há um aumento desse custo de captação e, por consequência, dos juros nas novas operações de crédito.

“Em um evento de aumento da Selic, os bancos podem também reduzir a oferta de crédito para determinado perfil de risco em algumas linhas”, afirma.

Vale destacar, que MEIs e micro e pequenas empresas têm ainda outros obstá-

Banco do Brasil

■ **Capital de Giro**
Prazo para pagamento de até 36 meses e até 48 em alguns casos. Possui carência de até 6 meses

■ **Antecipação de recebíveis**
Recebimento à vista das vendas feitas a prazo em boleto ou cartão de crédito. Não há carência

■ **Financiamento de investimentos**
Prazo de até 60 meses e carência de até 6 meses, ambos dependendo do item financiado

Itaú*

■ **Capital de Giro**
Pagamento em até 60 meses, com parcelas fixas, e até 150 dias para pagar a primeira parcela

Santander

■ **Capital de Giro**
Parcelas em até 36 meses e até 60 dias para começar a pagar

■ **Cheque Empresa (Santander Master)**
Cliente MEI conta com cinco dias sem juros. Basta manter a chave Pix associada ao banco

Caixa

■ **Microcrédito**
Destinada ao MEI ou informais de pequeno porte (contratação direta nas agências).

■ **Crédito Caixa Tem**
Empréstimos entre R\$ 300 e

culos a serem vencidos em comparação às companhias de maior porte, avalia o professor do Insper, Alexandre Chaia.

“Quando você empresta para empresa que tem capital aberto ou está em segmento de maior faturamen-

R\$ 1 mil em até 24 parcelas contratados por empreendedores informais diretamente no celular, na modalidade Crédito CAIXA Tem para o Seu Negócio. A taxa de juros é de 3,99% ao mês.

■ **Giro Caixa Fampe**
Taxas e prazos diferenciados para MEI, microempresa (ME) e Empresa de Pequeno Porte (EPP). Para o MEI, a operação possui 24 meses de prazo de pagamento, 9 meses de carência e taxa de juros de 2,24% ao mês.

■ **Crédito Assistido em 3 fases:**
Fase 1 – Pré-Empréstimo, de acesso às informações na página do Sebrae.

Fase 2 – Empresa que já conseguiu o crédito com o FAMPE: após obter o empréstimo, o empreendedor recebe um comunicado do Sebrae com informações e dicas importantes para manter a saúde da empresa.

Fase 3 – Sinais de inadimplência: Consultoria on-line do Sebrae e renegociação de dívida; além de diversas opções de crédito - condições: <https://www.caixa.gov.br/caixacomsuaempresa/Paginas/default.aspx>.

*O BANCO POSSUI AINDA LINHAS COMO ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS, COM GARANTIA, CARTÕES DE CRÉDITO, SOB MEDIDA (PRODUTO QUE POSSIBILITA A ORGANIZAÇÃO DOS CONTRATOS DE CRÉDITO, EM DIA OU EM ATRASO) E CHEQUE ESPECIAL.

FONTE: BANCOS. PROCURADO, O BRADESCO NÃO RESPONDEU.

to, é mais fácil para os analistas de crédito entenderem os riscos, a capacidade de pagamento e a governança da empresa. Quando você vai para MEI ou pequenas empresas, a quantidade de informação que se tem é muito menor e o ban-



Empreendedor deve passar pente-fino antes de procurar os bancos

co vai estar assumindo o risco dessa não informação. Isso não é algo exclusivo do Brasil”, afirma.

DICAS

Nesse cenário é importante que o empreendedor verifique se precisa mesmo do crédito ou se há alternativas para aumentar o capi-

tal de giro, investir ou mesmo quitar dívidas antes de bater na porta do banco, diz o consultor de negócios do Sebrae da Baixada Santista, Rodrigo Martins.

Segundo ele, o empresário precisa, primeiro, de uma organização do seu negócio. Depois é necessário projetar quanto precisa e a

finalidade do recurso. Veja se não há cortes que possam ser feitos para reduzir esses valores. Após isso, procure informações sobre as ofertas de crédito disponíveis no mercado.

LINHAS MAIS BARATAS

“Atualmente existem linhas disponíveis pelo Desenvolve SP, Governo Federal, bancos do povo de muitos municípios e em instituições financeiras privadas. As linhas, na sua grande maioria têm carência para início de pagamento, taxas atrativas e prazo longo para sua quitação”, informa o especialista em finanças, Marcelo Rocha.

O consultor do Sebrae reforça ainda que a linha do Desenvolve SP, órgão de fomento do Estado, pode ser uma mão na roda.

“Muitos empresários não conhecem bem essa linha. Ela é totalmente digital, pode ser acessada pelo site (www.desenvolvesp.com.br). Hoje há linhas que emprestam entre R\$ 200,00 e R\$ 5 mil a juro zero, com prazo de 30 meses para pagar e carência de seis meses. Mas o empresário precisa participar do Empreenda Rápido, um curso de capacitação oferecido pela agência”, diz ele.

CUIDADOS ANTES DE TOMAR EMPRÉSTIMO

O que fazer antes do empréstimo

1) Avalie se é necessário a captação do empréstimo

- Já tentou cortar gastos supérfluos da empresa?
- Seus preços estão adequados ao mercado e para a viabilidade do negócio?
- A disponibilidade de caixa está alinhada aos prazos de pagamentos dos fornecedores?

2) Projetar o quanto precisa e sua finalidade

- Para que vou usar o dinheiro?
- De quanto preciso?
- Como vou pagar?

3) Existem outros recursos que podem pagar parte da dívida

- Venda de veículo
- Queimar o estoque
- Desfazer de máquinas

4) Tenha noção das dívidas

- Se tiver mais de uma dívida, organizar por ordem de prioridade

5) Hora de buscar crédito

- O banco analisará itens como: capacidade de pagamento, score, relacionamento com a instituição e garantias

6) Depois de assinado o contrato

- Disciplina e gestão eficiente focada em resultados para não enfrentar problema com o pagamento do empréstimo

Para otimizar a gestão financeira

1) Entenda a necessidade de fazer a organização do seu negócio

- O primeiro passo para melhorar a gestão financeira em tempos de crise é aceitar que planejamento e organização são as receitas de qualquer empresa bem-sucedida.
- Muitas vezes, por falta de tempo ou por experiência no mercado, a pessoa acha que não precisa colocar as despesas e receitas no papel. Mas, em tempos de crises essa ação é essencial.
- Obter qualificação em finanças é uma grande dificuldade dos empreendedores, por isso, quanto mais você dominar o assunto, mais vantagem competitiva adquire.

2) Faça um planejamento estratégico para o atual momento

- Quando falamos em planejamento estratégico, muitas pessoas acham que é algo extenso, cansativo e sem validade.
- Dedique-se a realizar essa tarefa, organize-se, coloque no papel os possíveis cenários que sua empresa irá enfrentar e quais serão as estratégias em cada um deles.
- Reúna todo seu histórico de faturamento, isso irá ajudar a entender qual a provisão de receitas e como é melhor agir para superar a crise.

3) Classifique as despesas e enxugue os gastos

- Faça um levantamento de todas as despesas da empresa, até mesmo aquelas que considera muito pequenas. Com todo esse mapeamento em mãos, classifique as despesas em essenciais para o funcionamento e as que podem ser eliminadas. Corte as últimas e renegocie as essenciais

4) Dê uma olhada no que tem em estoque

- Em tempos de crise, com quedas no faturamento, é comum que alguns produtos fiquem encostados e demorem um pouco mais a sair da prateleira.
- Visite o estoque, reveja o que tem disponível, faça promoções ou alguma ação direcionada para a venda desses itens. Podem ser kit promocionais, vendas de vouchers, promoções, sorteios, entre outras.

FONTE: SEBRAE