

# Donos do próprio nariz têm faro para lidar com finanças

Plano de gestão do dinheiro da empresa deve ser feito antes de o empreendimento sair do papel

As chances de sucesso em um negócio próprio não são certas. Adotar o lema "ser dono do próprio nariz" requer, além de perfil empreendedor, uma boa habilidade para lidar com finanças. O planejamento financeiro de uma empresa deve ser realizado muito antes de o empreendimento começar a existir. Um erro frequente dos empresários novatos é não avaliar o negócio de forma correta, não importa qual seja. Existem necessidades emergenciais que podem chegar a 20%, até 30% do investimento inicial. Procure fazer uma projeção financeira realista e avaliar as futuras receitas e despesas. E, atenção, não é preciso começar grande, se o negócio é pequeno. A melhor estratégia está em saber crescer.

**ROTEIRO DE PREPARAÇÃO**

**Investimento inicial**

- Analise se o seu suporte financeiro (suas economias) é suficiente.
- O percentual de crescimento do negócio tem de ser maior do que seria o rendimento em uma aplicação financeira. Caso contrário, não vale a pena tirar as economias do banco para investir em uma empresa.
- Se você não tem capital, e dependendo do investimento necessário, pode ser perigoso iniciar a empreitada com dívidas.
- Os programas de demissão voluntária podem ser uma alternativa para dar início ao empreendimento.
- O velho ditado vale sempre: "Dê o passo do tamanho da sua perna".
- Se você não tem o capital para investir, associe-se a uma pessoa da área da empresa que você está montando.
- Lema: "Gaste cada centavo e cuide de cada centavo como se fosse o último".
- Terceirize o que valer a pena. Faça os cálculos: em vez de contratar um office-boy, por exemplo, talvez compense recorrer a uma empresa de serviços de mensageiros. Hoje há, ainda, serviços on-line que podem substituir uma estrutura física.
- Todo negócio tem um risco: prepare-se para alternativas em caso de insucesso.
- Lembre-se de que uma empresa foi feita para dar lucro, e que é muito mais fácil abrir negócio no Brasil do que mantê-lo.

**QUANTO TEMPO ESPERAR**

Prazo médio de retorno do capital, tomando como exemplo o segmento de franquias

Meses	
23	Lazer, turismo e hotelaria
15	Produtos e serviços para veículos
12	Vestidário, calçados e acessórios
11	Alimentação
10	Esporte, saúde e beleza
9	Decoração, utilidades e construção
9	Educação e treinamento
9	Limpeza e conservação
9	Informática e eletrônica
9	Perfumaria e cosméticos
8	Impressão, sinalização e fotografia
5	Locação de veículos

Fonte: Censo do Franchising 2000, da ABF (Associação Brasileira de Franchising)

**Retorno**

- Projete ao máximo o tempo de retorno do investimento realizado. Não espere lucro da noite para o dia.
- Há dois tipos de equilíbrio financeiro nas empresas: quando dá o retorno e quando ainda não recuperou o investimento, mas não exige mais injeção de capital.
- Família
- Nunca se esqueça de que, além das despesas com a empresa, você também tem os gastos rotineiros (com a manutenção da casa e com a família, por exemplo).
- Por isso não deixe de elaborar, paralelamente, um planejamento doméstico.

**Conhecimento**

- Antes de montar o negócio, você precisa entender da área em que vai atuar.
- Procure analisar o mercado e garantir uma carteira mínima de clientes.
- Avalie: quem são seus competidores, aonde quer chegar e qual será seu retorno a curto/médio prazos.
- Se o negócio for baseado em serviços, o capital investido deverá ser amortizado entre 12 e 30 meses, dependendo do aporte inicial, segundo os especialistas.

**CALCULE O INVESTIMENTO PARA ABRIR UM NEGÓCIO**

**Exemplo de um restaurante**

Ramo de atividade	Comércio de refeições
Segmento	Restaurante
Investimento inicial	R\$ 74,6 mil
Estoque inicial (para um mês)	R\$ 14,5 mil
Retorno do investimento	6 a 12 meses
Capital de giro	R\$ 10 mil
Faturamento	R\$ 40 mil por mês
Lucro	R\$ 10 mil por mês



	Quantidade	Valor (R\$)
Reforma e decoração do ponto (espaço entre 80 m² e 100 m²)	-	25.000
Instalação do imóvel, banheiros e balcões (atendimento; caixa; expositor para alimentos frios; copos, pratos e talheres)	-	12.700
Freezer vertical	1	1.600
Geladeiras	3	9.000
Balcões refrigerados (para acondicionamento de bebidas e exposição de sobremesas)	2	3.400
Máquinas de gelo (50 kg)	1	1.500
Exaustor	1	1.000
Fogão industrial de seis bocas e forno	1	1.020
Estufa	1	400
Banho-maria com capacidade de seis pratos quentes	1	2.700
Processador industrial de alimentos	1	1.400
Balança manual (até 6 kg)	1	500
Cortador de frios	1	850
Moedor de carne e fatiador	1	800
Batedeira industrial	1	380
Utensílios para copa, cozinha e restaurante	-	2.500
Filtro de água industrial	1	80
Liquidificador industrial	3	670
Fritadeira de batata	1	250
Espumadores de frutas	2	940
Painéis industriais (deze)	-	250
Móveis (dez mesas e 40 cadeiras)	-	3.400
Caixa registradora	-	1.300
Calculadora	1	120
Aparelho de ar-condicionado	1	1.000
Linhas telefônicas	2	140
Computador e periféricos	-	2.100
Total	-	74.600



Fonte: Portal Gengapiccolo

**NAPRÁTICA**

## Controle do dinheiro é indispensável



A economista Sandra Del Picchia abriu um bufê com o dinheiro sacado do FGTS

A economista Sandra Del Picchia, 51, abriu um bufê de eventos e festas com o dinheiro do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço) acumulado por mais de dez anos trabalhados como auditora. Juntou-se à cunhada para iniciar uma empresa que ela diz ser "tipicamente feminina". O escritório funcionava na sua casa, e as sócias alugaram um galpão para guardar os utensílios. "No começo do negócio, fazíamos apenas eventos para até 30 pessoas. Hoje, eles começam em 30 e já chegaram a 4.000", comemora. O retorno veio após 42 meses. Em 1993, a sociedade foi desfeita, mas Del Picchia continuou o negócio, que agora tem sede própria, oito funcionários e em média 20 terceirizados. "Controlo as finanças e mantenho a qualidade", diz.

**Fracasso**

A academia de ginástica que o engenheiro A.S., 36, abriu com o FGTS sacado após ser demitido durou um ano: "Todo dinheiro que entrava eu pensava que era lucro, e comecei a gastar. Hoje, estou desempregado e com dívidas".

**ONDE BUSCAR AJUDA FINANCEIRA**

**BNDES Automático**  
**Público-alvo:** projetos de implantação, expansão e modernização de empresas de qualquer porte  
**Valor financiado:** de R\$ 1.000 a R\$ 7 milhões  
**Prazo de pagamento:** variável, mas a média é de 60 meses  
**Juros:** 3,5% a 8,5% ao ano e TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo), hoje em 10% ao ano  
**Pré-requisito:** o candidato não pode ter solicitado recursos do BNDES nos últimos 12 meses  
**Quem oferece:** a maioria dos bancos

**BNDES/Finame**  
**Público-alvo:** aquisições de equipamentos e máquinas  
**Valor financiado:** de R\$ 1.000 a R\$ 7 milhões  
**Prazo de pagamento:** de 12 a 60 meses  
**Juros:** 3,5% a 8,5% ao ano e TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo), hoje em 10% ao ano  
**Pré-requisitos:** o candidato não pode ter solicitado recursos do BNDES nos últimos 12 meses, e a empresa não pode ser do setor financeiro  
**Quem oferece:** a maioria dos bancos

**COMPARE ALGUMAS OPÇÕES DE MICROCRÉDITO**

**No Estado de São Paulo**

**Banco do Povo Paulista**  
**Onde atua:** 216 municípios do Estado  
**Limite de crédito:** R\$ 200 a R\$ 25 mil  
**Prazo de pagamento:** de 6 meses a 18 meses  
**Taxa de juros:** 1% ao mês  
**Contato:** www.emprego.sp.gov.br ou nas prefeituras

**Em quase todo o país**

**Ceap** (Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos)  
**Onde atua:** 230 municípios do país  
**Limite de crédito:** R\$ 100 a R\$ 15 mil  
**Prazo de pagamento:** média de 4 meses  
**Taxa de juros:** 5% a 7%, conforme região (incide apenas sobre o saldo devedor)  
**Contato:** www.ceap.org.br ou 0/xx/61/248-7132

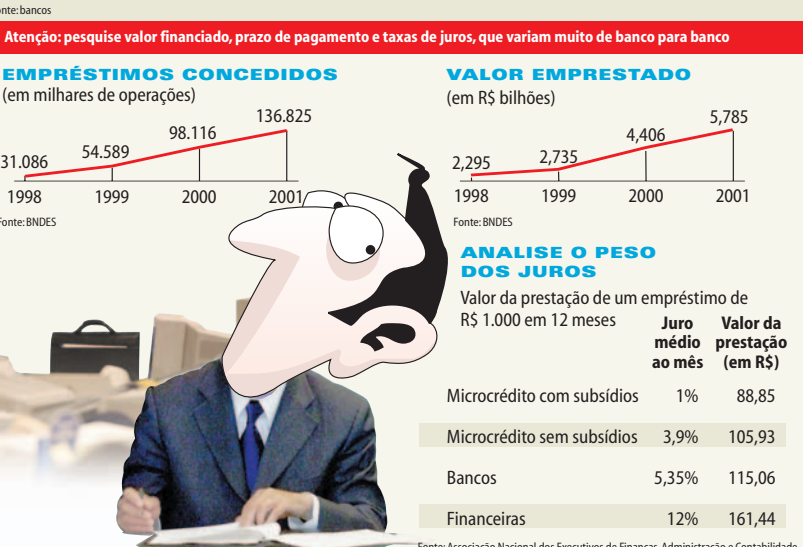
**Na região Nordeste**

**CrediAmigo**

**Onde atua:** Nordeste e norte de Minas Gerais  
**Limite de crédito:** R\$ 200,00 a R\$ 4.000  
**Prazo de pagamento:** até seis meses  
**Taxa de juros:** 3,5% ao mês  
**Contato:** www.bancodonordeste.gov.br ou 0800-783030

**ONG Visão Mundial - Programa Promico**

**Onde atua:** em quase todo o país; sede em Belo Horizonte (MG) e filiais em Montes Claros (MG), Fortaleza (CE), Recife (PE), Salvador (BA), Mossoró (RN) e Pão de Açúcar (AL)  
**Limite de crédito:** R\$ 200 a R\$ 3.000  
**Prazo de pagamento:** de 6 a 9 meses  
**Taxa de juros:** 4,8% ao mês  
**Contato:** 0/xx/81/3241-5451



**RECURSOS**

# Só 1,4% supera todas as barreiras do financiamento

Apenas 1,42% dos pequenos negócios começaram com um empréstimo bancário, revela estudo da Fundação Getúlio Vargas-RJ. Os recursos mais utilizados, segundo pesquisa do Sebrae e da CNI (Confederação Nacional da Indústria), foram: pessoais (49%), cheque pré-datado (20%) e cheque especial (19%). No Simpi-SP (Sindicato da Micro e Pequena Indústria), só uma em cada 30 pessoas que solicitam mensalmente crédito no BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) consegue o dinheiro.

Microempresários reclamam da burocracia e dos juros altos para obter crédito tanto para abrir como para fomentar o negócio. Para o diretor de vendas para pequenas empresas do HSBC, Odair Dutra,

- o financiamento não está escasso: "O cliente é que precisa saber onde e como conquistá-lo". Já o diretor de business do BankBoston, Celson Hupfer, avalia que o risco é alto para emprestar recursos de longo prazo. "Cerca de 80% das empresas morrem antes de completar três anos." Segundo ele, nos EUA, os bancos emprestam, mas o governo garante o crédito.
- Antes de assinar**
- Pesquise as taxas de juros e os prazos de pagamento.
- Leve o contrato para casa e leia com atenção. Desdica todas as suas dúvidas.
- Avalie, com a ajuda de um consultor, se a quantia solicitada efetivamente atenderá às suas necessidades.

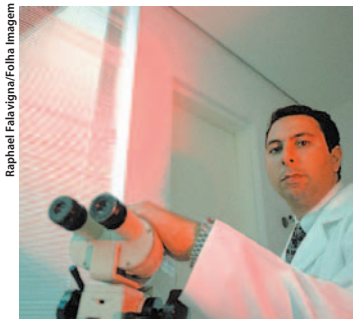
## Microcrédito tira da informalidade

Na hora de pedir empréstimo para abrir ou ampliar o negócio, os empreendedores enfrentam barreiras como juros altos ou exigência de garantias. Essas condições podem ser dispensadas quando se trata de um microcrédito (R\$ 800, em média, com juros menores que os de mercado), opção para quem não tem acesso a bancos.

Existem 9,5 milhões de microempresas informais no país, das quais 95% não têm acesso a crédito, segundo o IBGE (Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). "Estamos longe de alcançar a situação ideal", analisa o coordenador do Sebrae Eli Moreno. Atualmente, o microcrédito é oferecido por 121 instituições.

**NA PRÁTICA**

## Prazo para analisar o projeto é falso



Rogério Ramires, do Femme Laboratório da Mulher, espera há sete meses pelo crédito

Depois de quase dois anos de produção caseira, Debora Simonsen, 34, decidiu que era hora de abrir a sua fábrica de tomate seco, em Piratí (SP). Mas enfrentou barreiras logo de cara: "Conseguir empréstimo sem ter a empresa aberta há pelo menos um ano é praticamente impossível", diz. Quase desistindo da idéia, soube do programa Novos Empreendedores, do Sebrae. Fez o curso e apresentou o plano de negócios ao Banco do Brasil, em dezembro de 2001. A análise, que deveria sair em 20 dias, para posterior aprovação do crédito de R\$ 50 mil, chegou apenas em junho. "Foi o período mais desgastante, sem retorno algum das diversas ligações. A impressão é que o dinheiro existe, mas eles não querem emprestar." Ao contrário do que se propaga, a liberação do segundo crédito também é difícil. Os sócios do Femme Laboratório da Mulher estão com dificuldades para conseguir R\$ 120 mil via BNDES. Planejado para sair em três meses, o financiamento está há quase sete meses em análise. "A burocracia e a falta de retorno incomodam", diz Rogério Ramires, 32.