

COMO NÃO ENDIVIDAR A MINHA EMPRESA





© 2019. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae/BA
Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

INFORMAÇÕES E CONTATO

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – SEBRAE/BA
Unidade de Gestão do Portfólio – UGEP
Rua Horácio César, 64 – Bairro Dois de Julho
CEP: 40.060-350 – Salvador / BA
Tel.: (71) 3320-4436

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Carlos de Souza Andrade

Diretor Superintendente

Jorge Khoury

Diretor Técnico

Franklin Santana Santos

Diretor Administrativo e Financeiro

José Cabral Ferreira

Unidade de Gestão do Portfólio (UGEP)

Norma Lúcia Oliveira da Silva
Leandro de Oliveira Barreto

Analista

Viviane Canna Brasil Sousa

Projeto Gráfico, editoração e revisão ortográfica

Yayá Comunicação Integrada

www.sebraeatende.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia

SUMÁRIO

Dívidas empresariais: necessárias, porém, perigosas

4

Como buscar a renegociação das dívidas

5

Como elaborar um Plano de Pagamento

6

Como renegociar as dívidas da minha empresa pela internet?

8

Equívocos comuns cometidos no momento de negociação das dívidas

9

Conclusão

10

DÍVIDAS EMPRESARIAIS: NECESSÁRIAS, POREM, PERIGOSAS



Para crescer no mercado é natural que as empresas realizem financiamentos e empréstimos com montante de terceiros. O problema se configura quando o empresário não consegue honrar com esse compromisso financeiro. Os atrasos no pagamento das dívidas de micro e pequenas empresas costumam ser relegados a um segundo plano e ao longo do tempo crescem de maneira exponencial, tornando-se uma ameaça para o equilíbrio financeiro do empreendimento.

Para encontrar facilidades junto aos credores, o recomendável é buscar renegociação das dívidas o quanto antes. Para assumir este processo é fundamental que esteja atualizado quanto ao acompanhamento das movimentações financeiras da empresa e alcance uma proposta que seja justa para ambas as partes.

O endividamento fiscal e bancário fazem parte da administração de qualquer empreendimento, independente do seu porte.*

São muitas as causas de um endividamento. Entre elas, temos entre as mais comuns:

- ▶ Falta de planejamento;
- ▶ Despreparo profissional;
- ▶ Alta taxa de juros bancários nos financiamentos para aquisição de veículos e máquinas, capital de giro, por exemplo;
- ▶ A grande e feroz carga tributária.

*[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/4ebb527abd3d9a08472577539562e96e/\\$File/SP_endividamento_17.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/4ebb527abd3d9a08472577539562e96e/$File/SP_endividamento_17.pdf)

COMO, BUSCAR A RENEGOCIAÇÃO DAS DÍVIDAS

Renegociar dívidas é um meio de preservar a saúde financeira da sua empresa. Ao conquistar mais tempo para quitá-las, o empreendedor confere um peso menor às parcelas do débito no seu orçamento. Um prazo mais longo oferece a oportunidade da empresa gerar mais receitas para que possa quitá-las sem comprometer o seu funcionamento.

Antes de sentar para a renegociação, o empreendedor deve estar com o acompanhamento do fluxo de caixa da empresa atualizado. É a partir das informações de receitas e despesas que ele poderá identificar as reais possibilidades de pagamento, bem como conquistar a confiança do credor. O fluxo oferece uma visão geral de outras dívidas adquiridas, evitando o acúmulo de prestações com capital de terceiros.

Organize as dívidas em ordem de prioridade, mantendo sempre uma visão global sobre a situação. Nesse momento é importante verificar se não há outra fonte de recursos para a quitação das dívidas, como a venda de bens ou corte de despesas, por exemplo. Um valor maior de entrada na quitação de parcelas aumenta a margem de negociação das dívidas, pois demonstra ao credor a disposição do empresário de pagar.

Em seguida recalcule os valores das parcelas a pagar, alterando prazos, taxas de juros e valores de multas para construir uma nova proposta ao credor para o pagamento das dívidas. A negociação deve ser benéfica para as duas partes, portanto proponha algo que seja possível e deixe sempre uma margem para a negociação, de modo que uma contraproposta caiba no orçamento da empresa.*



*<https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/renegociar-dividas,3c4f03c4d8378510VgnVCM1000004c00210aRCRD>

COMO ELABORAR UM PLANO DE PAGAMENTO

A reestruturação da capacidade financeira da empresa é essencial para uma negociação eficaz e realista. O momento de planejar o pagamento das dívidas é aquele onde todas as pendências financeiras devem ser colocadas na ponta do lápis, entre financiamento, crediário e prestações.

O planejamento é essencial e a prioridade deve ser sempre quitar a dívida mais alta. Pagar todas as dívidas de uma vez pode comprometer a manutenção do funcionamento da empresa. Os analistas recomendam o limite de 30% do orçamento para que seja destinado à quitação de dívidas sem prejuízo de outras áreas da empresa. Outro aspecto importante na renegociação é observar os valores a partir dos prazos, já que é neles que se esconde o custo real das dívidas.*

Para propor uma nova parcela mensal da dívida junto ao credor, o plano de pagamento precisará fazer um levantamento detalhado de:

- Todas as receitas e despesas através do controle do fluxo de caixa: cada pagamento mensal recebido, as taxas de juros dos montantes de terceiros e a soma do valor total das dívidas;
- Todas as taxas de conveniência, taxas advocatícias e de cobrança que passaram a integrar o valor inicial.

Os fornecedores são parceiros fundamentais para que uma empresa consiga manter-se no mercado, oferecendo serviços com qualidade e mantendo estoque no limite ideal para atender ao seu público. Estar em dívida com fornecedores de confiança requer, portanto, cuidados especiais na renegociação.

É necessário que o empreendedor seja transparente e mostre ao fornecedor o potencial de crescimento da empresa - trazendo-o para a negociação como um parceiro deste desenvolvimento.

As informações de estoque, por exemplo, contribuem muito para esta negociação. Além de evitar a inadimplência, o controle de estoque impede que a empresa armazene uma quantidade excessiva de produtos, buscando sempre trabalhar com estoque reduzido para garantir o pagamento dos fornecedores. Uma outra alternativa é realizar compras a prazo com os fornecedores, assim você terá tempo hábil para gerar recursos e pagar as dívidas contraídas em condições favoráveis ao caixa da empresa.

*<https://esales.com.br/blog/organizacao-financeira-como-planejar-pagamentos/>

Não veja o credor como um adversário, mas como um parceiro na busca por uma solução do problema para ambos. Além dessa temos essas outras dicas também:

- ▶ Seja verdadeiro na renegociação, esta é a melhor maneira de transmitir credibilidade;
- ▶ Conheça profundamente o seu negócio, só assim o credor poderá confiar na sua capacidade de gerar os recursos necessários; Evite o envolvimento pessoal na discussão, a renegociação trata apenas de negócios;
- ▶ Defina os seus limites de negociação para não assumir novos prejuízos;
- ▶ Lembre-se sempre de que esta é uma negociação onde ambas as partes podem.

COMO RENEGOCIAR AS DÍVIDAS DA MINHA EMPRESA PELA INTERNET?



A renegociação das dívidas pela internet oferece algumas vantagens ao devedor. Existem muitos sites que oferecem boas opções de negociação, como parcelamento ou pagamento à vista. Sem necessidade de se deslocar geograficamente, o empresário consegue fechar uma nova proposta e gerar um boleto para começar a quitar as dívidas.

É importante verificar a segurança virtual oferecida pelos portais, afinal todos eles renegociam dívidas requisitando dados pessoais do empreendedor, como CPF, e-mail e telefone de contato. Em geral o processo é todo automatizado, apenas quando necessário envolve o diálogo com atendentes por chat ou telefone. O serviço prestado pelas plataformas online costuma ser gratuito para o devedor, sendo remunerados pela empresa credora.

EQUÍVOCOS COMUNS COMETIDOS, NO MOMENTO DE NEGOCIAÇÃO DAS DÍVIDAS

Ainda que existam direitos, o empreendedor deve estar atento ao momento de renegociar suas dívidas para não incorrer em erros crassos dessa etapa do processo de reestruturação financeira.

Veja quais são os principais equívocos que muitas empresas cometem tentando sair do vermelho e evite todos eles em sua gestão:

Não reestruturar o orçamento devidamente, antes de procurar o credor para tentar um acordo;

Comprometer o caixa da empresa com dívidas sem a possibilidade real de ter retorno em pagamentos dentro do prazo em que elas vão vencer;

Não definir prioridades na hora de contrair dívidas, fazendo com que muitas ocorram sem que a empresa de fato necessite de seus valores;

Não ter controle sobre os prazos de pagamento, o que faz com que muitas empresas acabem inadimplentes por desorganização, e não por falta de recursos;

Ignorar custos não explícitos, como impostos, seguros e tarifas, sempre que uma compra ou contratação for feita em nome da organização;

Realizar novas compras a prazo enquanto as dívidas ainda estão em aberto e se acumulam;

Optar por “soluções milagrosas”, muitas vezes sugeridas por instituições financeiras que vão disponibilizar o valor da dívida cobrando juros extremamente altos em cima do montante.



CONCLUSÃO

Não há uma regra quanto ao momento certo para tentar uma renegociação, mas sugerimos aos empreendedores que estabeleça um diálogo de negociação da dívida apenas quando o planejamento financeiro de pagamento do débito estiver pronto e puder ser executado com valores reais. Quando uma negociação é pedida e os valores acordados não são pagos, por falta de planejamento de pagamento, o cenário é de quebra de acordo.

Nossa principal orientação é negociar primeiro as que são mais fáceis de pagar ou as que têm os juros menores, fazendo uma lista de prioridades que possa ser seguida do início ao fim.

Negociar e não pagar é tão ruim quanto dever, na ótica dos fornecedores, e por isso o momento deve ser propício ao devedor para quitar seus débitos.

Existem casos em que até mesmo o valor inicial da dívida pode ser revisto, caso o planejamento detalhado do empreendedor mostre que sua capacidade de pagamento chega até a determinado valor. Para o credor, é sempre melhor receber algo do que nada – mas, aqui, a transparência conta muito.*



*<https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-lidar-com-as-dividas-durante-a-crise,aa3c255736d31710VgnVCM1000004c00210aRCRD>



Quer saber mais?
Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebraeatende.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia