



Saint Paul
Escola de Negócios

A IMPORTÂNCIA DA TRANSPARÊNCIA E PRESTAÇÃO DE CONTAS NO PROCESSO DE CRÉDITO

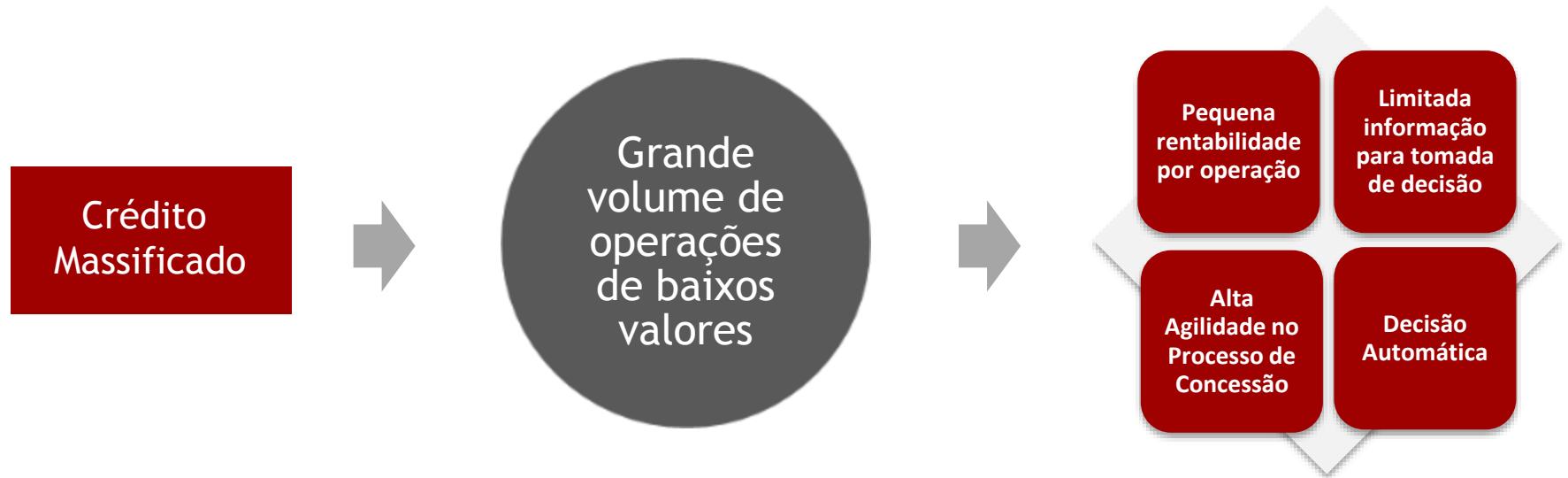
Prof. Dr. Eduardo Pozzi
Saint Paul Escola de Negócios
22 de Julho de 2016



AGENDA

- 
1. Crédito Massificado - O Mundo da Pequena e Média Empresa
 2. A importância dos Demonstrativos Contábeis para o crédito
 3. A importância da Projeção dos Resultados Futuras

Pequenas e Médias Empresas estão inseridas no mundo do Crédito Massificado



Os Relatórios Contábeis são fundamentais para a obtenção de crédito.

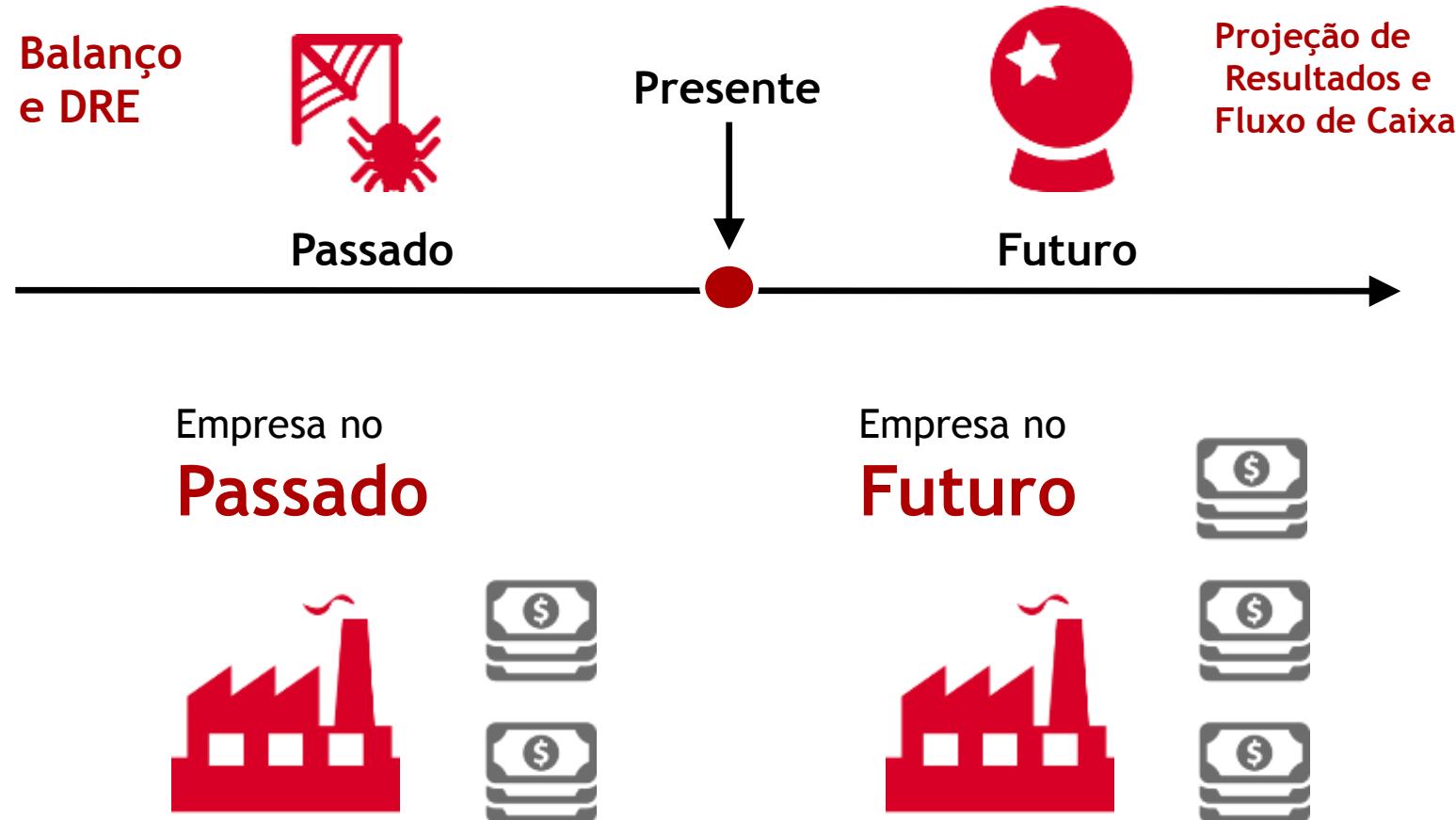
BALANÇO PATRIMONIAL	
ATIVO	PASSIVO
 Caixa	Fornecedores Salários a pagar Impostos a pagar Empréstimos a pagar
 Contas a receber	 Estoques
 Instalações	 Empréstimos a pagar (FINAME)
 Veículos	 PATRIMÔNIO DOS PROPRIETÁRIOS (SÓCIOS)
 Contas a receber	 Estoques

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

- (=) Receita Operacional Bruta
- (-) Impostos sobre Vendas
- (=) Receita Operacional Líquida
- (-) Custos
- (=) Lucro Bruto
- (-) Despesas Operacionais
- (=) Lucro Operacional
- (+/-) Result. Financeiro Líquido
- (=) Lucro Antes do Imposto de Renda
- (-) IR e CSLL
- (=) Lucro Líquido

A CONTABILIDADE É A LINGUAGEM QUE O BANCO COMPREENDE

Importância das Projeções Futuras para o crédito



MEDIDAS PARA MELHORAR A PERFORMANCE EM CRÉDITO

1. Mantenha o **cadastro atualizado** (no mundo massificado onde a decisão é automática, esse aspecto é crítico). Fique atento não apenas aos apontamentos restritivos dos seus sócios mas também **dos “sócios dos seus sócios” em outras empresas** (os Bancos concedem crédito com base no conceito de **Grupo Econômico**).

MEDIDAS PARA MELHORAR A PERFORMANCE EM CRÉDITO

2. Caso a sua empresa não tenha um Balanço para ser apresentado ao Banco, ajude o seu gerente de relacionamento a construir um **Balanço Percebido**. Peça a ajuda de seu contador para realizar essa tarefa. Não esqueça que a contabilidade é a **linguagem que o Banco entende**.

MEDIDAS PARA MELHORAR A PERFORMANCE EM CRÉDITO

3. Procure realizar exercícios de projeção dos resultados da sua empresa e mostre esses relatórios para o seu gerente de relacionamento. Enfatize a questão da **“geração de caixa”** pois é com ele que sua empresa irá pagar os juros e quitar os empréstimos tomados junto ao Banco. Mostre que além de tradição e bom histórico, **a sua empresa tem “futuro”**.



Saint Paul
Escola de Negócios

**MUITO
OBRIGADO!**

Há 20 anos transformando a vida das pessoas e
a sociedade por meio do conhecimento.