



8

Passos para negociar com o banco



Imagine a seguinte situação...

Você precisa fazer uma compra no valor de R\$100 mil e o fornecedor lhe dá as seguintes opções de pagamento:

Fornecedor:

À vista – 5% de desconto

Desconto de 5%

R\$95.000,00

À prazo – 30 dias

R\$100.000,00

Quais critérios o seu comprador utiliza para tomar esta decisão?

Que cálculo ele faz?

Os dois lados da moeda...

Antes de entrar em contato com o banco é necessário entender os interesses e riscos para os dois lados. Você precisa de uma boa taxa de juros para negociar um empréstimo, já o banco precisa de garantias de que você será um bom cliente.



Você...

- Precisa de um empréstimo;
- Tem pressa;
- Prioriza a menor taxa de juros;
- Quer as melhores condições possíveis para a sua empresa.



O banco...

- Precisa de garantias de que você será um bom pagador;
- Possui poucas informações sobre o seu negócio;
- Avaliará o risco de emprestar dinheiro a sua empresa.
- Vai apresentar a melhor taxa para o Banco;
- Usará os benefícios como argumento de venda.





Agora que você já avaliou de outra perspectiva...

É hora de dar subsídios para o gerente poder negociar com a comissão de crédito. Isso significa que ele representará você e a sua empresa... Por isso, a primeira pessoa que tem que vestir a camisa da sua empresa é o seu gerente.



Dicas rápidas:

Se a resposta for muito rápida, provavelmente foi usada a taxa de agência, que é a de maior risco.

3 Meses é a média para conseguir uma taxa boa

Agora vamos aos passos...

8 PASSOS PARA NEGOCIAR COM O BANCO



1 Prepare uma **APRESENTAÇÃO** da sua empresa com informações como clientes, faturamento, produtos, infraestrutura, número de funcionários e etc.



2 Leve a sua gerente para conhecer a sua empresa, ande com ela pelos departamentos, apresente seus funcionários e mostre as máquinas funcionando.



3 Explique o **MOTIVO** do empréstimo. Diga quais são os objetivos, metas, o “por quê” e “para quê”.



4 **COBRE** uma data para que a sua gerente lhe apresente uma taxa.

8 PASSOS PARA NEGOCIAR COM O BANCO



5 Visite pelo menos mais dois bancos e repita o processo **ACRESCENTANDO** todos os produtos financeiros que você utiliza. Ex.: Número de funcionários com conta salário, boletos emitidos, empréstimos realizados, faturamento da empresa e etc.



6 Após conseguir a melhor taxa em outro banco, apresente-a aos outros dois bancos.



7 Deixe que os bancos disputem a melhor taxa e benefícios para a sua empresa.



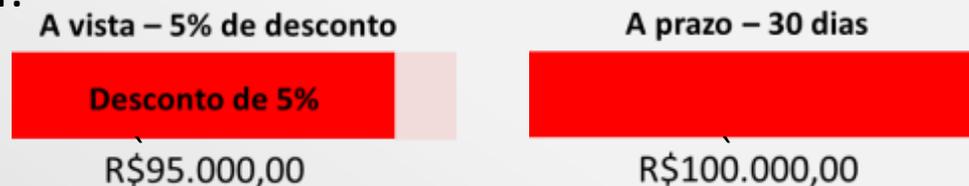
8 Obtenha a melhor taxa. Devemos cotar os produtos financeiros da mesma forma que cotamos aço e ferramentas



Voltando na situação proposta...

Você precisa fazer uma compra no valor de R\$100 mil e o fornecedor lhe dá as seguintes opções de pagamento:

Fornecedor:



Calculando o problema...

Após colocar em prática todos os passos para negociar com o banco, você conseguiu uma taxa de 2% de CET.

Qual é a melhor opção?

	À vista	À prazo – 30 dias
Fornecedor:	Desconto de 5% R\$95.000,00	30 dias R\$100.000,00
Banco:		Taxa: 2% de CET R\$96.900,00