



A relação das empresas com os agentes financiadores

- Palestrante: Flávio jardim Vital – DEMPI / FIESP

**Muitas vezes nos
esquecemos que a relação
com agentes financeiros é
um negócio**

• PRINCIPAIS DIFICULDADES DO ACESSO AO CREDITO

• Pesquisa da Sala de Crédito

Teve dificuldade no relacionamento com a gerência do banco	32%
A taxa de juros da operação era muito alta	22%
Garantias oferecidas pela empresa foram insuficientes às solicitadas pelo banco	17%
Teve dificuldade de apresentar os documentos exigidos pelo banco	10%
Teve dificuldade de conseguir as informações solicitadas pelo banco	8%
A empresa tem restrições cadastrais	7%
Outros tipos de dificuldades	4%
Total	100%

32+10+8+7+4=

61 %

**dos entraves, são passíveis de melhoria
por processos de gestão**

Teve dificuldade de relacionamento com o gerente do banco (32%)

- Entenda como o banco funciona
- Seja transparente
- Seja claro com o que você precisa
- Tome decisões baseado em informações confiáveis
(tenha informações comprováveis)
- Marque reuniões com o Banco na sua empresa

Teve dificuldade de apresentar os documentos exigidos pelo banco (10%)

- Tenha informações gerenciais
- Tenha organizada as informações legais da sua empresa atualizada.
- Organize das licenças pertinente ao seu negócio
- Organize das certidões pertinentes ao seu negócio

Teve dificuldade de conseguir as informações solicitadas pelo banco (8%)

- Tenha informações gerencias
- Tenha balanço de suas atividades
- Utilize essas informações para gerenciar sua empresa
- Utilize o contador como um assessor
- Preste contas a alguém

A empresa tem restrições cadastrais (7%)

- Atualize sempre seu cadastro junto ao banco
- A Importância do gerenciamento do fluxo de caixa
- Acompanhe de sua situação no mercado

Outros tipos de dificuldades (4 %)

- Faça orçamentos financeiros (mínimo 24 meses)
- Tenha claro seu objetivo
- Como quer atingi-lo
- Quanto será necessário para colocar seus planos em funcionamento?
- Como irá financiar seus planos

Garantias Oferecidas pela empresa foram insuficientes às solicitadas pelo banco (17 %)

- **Condição necessária, mas não suficiente**
- **Alternativas de Garantias**
Fundos garantidores

A Taxa de juros da operação era muito alta (22%)

- Motivo da utilização dos recursos
- Recursos dirigidos (linhas de repasse)
- Conhecimento das linhas existentes
- Recursos mais baratos, com mais trabalho para acessar

Dicas Práticas

**Faça negócio com o banco
Melhore seus processos de comunicação**

**Preste conta a alguém
(sócio, conselheiro, investidor, etc)**

CET e portabilidade

Sala de Crédito

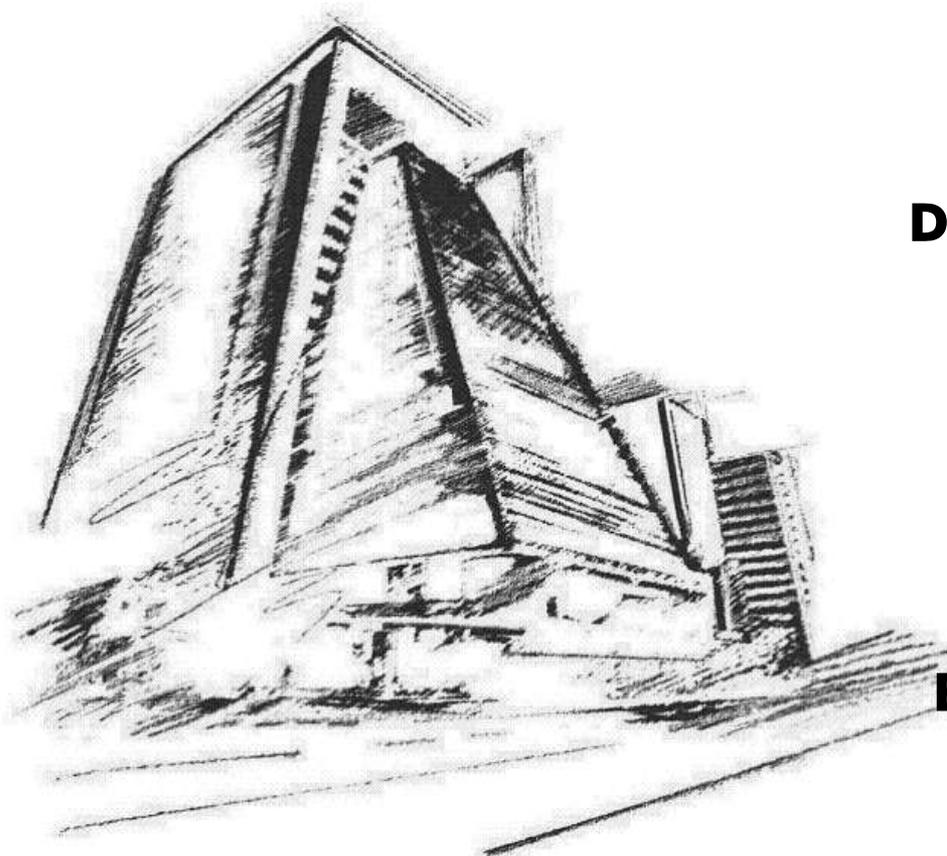
É um espaço para conhecer e facilitar o acesso ao crédito com atendimento empresarial exclusivo visando apresentar as melhores linhas de financiamento mais adequadas as suas necessidades, como:

- **Compras de máquinas;**
- **Construção ou reforma de instalações;**
- **Realização de pesquisas e desenvolvimento;**
- **Exportação;**
- **Projetos de Sustentabilidade;**
- **Capital de giro**
- **Compra de matéria prima.**
- **Renegociação de dividas**

Tenha consciência do que é necessário fazer.

Realize o que está a seu alcance.

Tenha sabedoria para distinguir entre elas.



Agende-se com o DEMPI

**Departamento da Micro, Pequena
e Média Indústria**

Av. Paulista, 1313 - 5º andar

01311-923 - São Paulo - SP

Telefone: (11) 3549-4267

Fax: (11) 3549-4630

E-mail: infocredito@fiesp.org.br

Home-Page:

<http://www.fiesp.org.br>

Palestrante : Flávio Jardim Vital