

PLANEJE-SE PARA OBTER EMPRÉSTIMOS:

- Entenda porque sua empresa necessita de empréstimo: se é para incremento de vendas ou para pagar dívidas.
- Faça um planejamento e defina claramente: por que, para quê, quanto, quando e como pagará o empréstimo.
- Defina qual será a modalidade de crédito: isso determinará diferentes tarifas de financiamento.
- Avalie sua capacidade de endividamento e assuma prestações factíveis.
- Saiba conciliar o prazo para pagamento da dívida com a razão pela qual a dívida está sendo contraída.

CUIDADOS AO OBTER FINANCIAMENTO PARA O SEU NEGÓCIO

ESCOLHA O AGENTE FINANCIADOR

- Pesquise pelo menos 3 bancos e compare as tarifas e as condições.
- Avalie quais são as taxas extras que cada banco cobra na operação.
- Negocie o juro nominal do empréstimo, mas saiba calcular também qual será o custo efetivo total – CET.
- Evite a “venda casada” – contrair um empréstimo vinculando a compra de um produto da instituição financeira.
- Cuidado com os créditos pré-aprovados, pois, as taxas de juros são mais elevadas.
- Pesquise qual será a exigência quanto ao avalista para garantir a operação.
- Pesquise outras opções de garantias.

PARA A CONTRATAÇÃO DO EMPRÉSTIMO

- Demonstre que sua empresa será capaz de pagar o empréstimo.
- Leia e interprete detalhadamente o contrato, não tenha pressa.
- Ofereça garantias, pois, quanto mais garantias oferecidas, menor será a taxa de juros a cobrar.
- Opte pelo valor de parcela que caiba no seu bolso.
- Seja transparente e honesto em suas informações.
- Lembre-se que o empréstimo não é um dinheiro ganho, ele necessita ser devolvido.

Lembrando que, o Sebrae não realiza empréstimos e financiamentos.

Fontes: vilamulher.terra.com.br | www.gambira.com | exame.abril.com.br | economia.uol.com.br | www.sebraesp.com.br | www.sebrae.com.br | gm2x.com.br