

Um roteiro para as festas

by Letras & Lucros / 01/11/2016



A torcida é grande para que as vendas de Natal sejam um sucesso em 2016. Mas o cenário macroeconômico aconselha cautela.

Fábio Astrauskas, CEO da Consultoria Siegen e Marcela Kawauti, economista chefe do SPC Brasil, fazem uma lista de medidas que devem ser seguidas para se prevenir no caso de frustração de receitas:

- **Financiamento** - Se não foi possível fazer uma provisão para as despesas mais altas do fim de ano, como o décimo terceiro salário dos empregados, a saída será tomar um empréstimo;
- **Bancos** - Não espere para ver se tem ou não crédito disponível. Converse já com o gerente para deixar uma linha à disposição em caso de necessidade.
- **Renegociação** - Se não for possível tirar um empréstimo no sistema bancário, uma alternativa é renegociar o pagamento das despesas, mesmo as salariais, nesse caso em acordo com os sindicatos;
- **Pente fino** - Analise com rigor o prazo de pagamento dos pedidos: dar mais prazo para o cliente pagar aumenta a possibilidade de vendas, mas também eleva o risco de inadimplência;
- **Recebíveis** - Uma antecipação de recebíveis através de fundos de investimentos especializados (FIDC) e empresas de factoring pode ser uma alternativa interessante de crédito.
- **Soluções** - Apresente soluções para o cliente que está sem dinheiro: itens mais baratos ou menores, bem embalados, por exemplo. Isso vai fazer o cliente se lembrar de você quando as coisas melhorarem;
- **Gestão profissional** - Monitorar estoques com base em “achômetro” ou em “feeling” é complicado. Profissionalize a gestão de sua empresa.
- **Cursos** - Invista em capacitação gerencial. Há cursos gratuitos do Sebrae (presenciais e à distância) para aprender a administrar todos os fatores que garantem a vida e o sucesso do negócio.