



FREEPIK

DICAS E ORIENTAÇÕES

COMO OS EMPREENDEDORES DEVEM CUIDAR DA SAÚDE FINANCEIRA DOS NEGÓCIOS



Para ajudar as empresas a atravessarem este período econômico desafiador, os especialistas da Serasa Experian prepararam dicas e orientações para que os empreendedores possam cuidar da saúde financeira dos negócios. São ações que podem ser executadas a curto prazo e fornecer recursos importantes para minimizar os impactos no fluxo de caixa e manter os próprios compromissos e aqueles feitos com funcionários e fornecedores.

O primeiro passo é entender qual o atual momento da empresa, se existem reservas financeiras e quanto tempo consegue manter o negócio. Depois disso, é preciso traçar um planejamento para avaliar qual frente atacar primeiro, levando em consideração as finanças do negócio, estoque disponível, matérias-primas necessárias para a produção e situação dos funcionários.

No caso das micro, pequenas e médias, ter esta visão mais completa vai ajudar na hora de definir a melhor forma de manter os rendimentos necessários para deixar as contas em dia. Confira as orientações abaixo para gerenciar o atual momento:

1 Fluxo de caixa como aliado – Problemas de fluxo de caixa impactam mais rapidamente as micro, pequenas e médias empresas, que costumam usar a receita gerada mês a mês para o pagamento de salários e fornecedores, já que muitas delas não possuem fôlego suficiente na receita mensal, ou seja, têm menor capacidade de capital de giro.

Evitar a inadimplência ajuda neste processo: para quem oferece crédito e vendas a prazo, a recomendação é avaliar melhor o nível de risco para diminuir as chances de não ter o pagamento. O caminho é adequar a política de crédito à nova realidade (ainda que temporariamente), reavaliando limites, prazos e condições. Os pagamentos em dinheiro, por exemplo, podem ser aliados e o empreendedor pode incentivar este tipo de operação com descontos – ainda que sejam baixos.

2 Pense fora da caixa e crie oportunidades – Ainda que no atual cenário, é importante tentar manter o negócio funcionando, mesmo atuando remotamente, com funcionários



FREEPIK

produzindo na medida do possível e fornecedores entregando até que a situação volte ao controle e a empresa retorne à sua normalidade. Neste momento de instabilidade, é preciso pensar fora da caixa e criar oportunidades. A queda na receita pode ser amenizada com a adequação à demanda, com promoções e redução dos estoques, principalmente no caso de produtos perecíveis.

Na hora de comprar algum item importante para a produção, é importante considerar o cenário para evitar gastar mais do que o necessário. Usar a tecnologia ao seu favor também pode fazer bem às vendas: utilize as redes sociais para divulgar o negócio na região, podendo fazer entregas próximas e sem custo para os clientes. Há ainda os aplicativos de delivery, que podem trazer retornos positivos por ampliar a rede de clientes.

“Os pagamentos em dinheiro, por exemplo, podem ser aliados e o empreendedor pode incentivar este tipo de operação com descontos – ainda que sejam baixos.”

Todas essas ferramentas podem auxiliar a ampliação ou manutenção da carteira de clientes, com atenção especial para a prospecção de mercados ainda não explorados. No caso de um agricultor, que fornecia alimentos para restaurantes e lanchonetes, por exemplo, é possível expandir o negócio para atender pessoas físicas com cestas de produtos sazonais a preços fechados.

Também fique de olho e pesquise se as medidas anunciadas pelas autoridades, instituições financeiras, entre outras, podem ajudar a sua empresa neste momento.

Procure se informar sobre linhas de crédito especiais, extensão dos prazos para pagamentos e até isenção de impostos – estes recursos darão um fôlego extra ao capital de giro até que a situação se normalize.

3 Novas estratégias para continuar a vender – Crie estratégias para agregar ainda mais valor para os clientes, como adicionar benefícios que não impactem financeiramente o negócio, como um cartão fidelidade que dá desconto após um número determinado de compras ou um brinde. É possível também agrupar produtos ou serviços, fornecendo pacotes mensais ou combinando itens para incentivar o cliente a conhecer e adquirir mais produtos e serviços do seu portfólio que também possam ser úteis para eles.

Novas categorias de venda também são alternativas, dando opções intermediárias que deixem o pacote completo ou mais vantajoso. Por exemplo, se a empresa normalmente vende 10 unidades por R\$ 100, mas precisa passar a vender por R\$ 120, crie algumas opções intermediárias. Um pacote de 5 unidades por R\$ 70 e outro de três unidades por R\$ 45, por exemplo.

4 Renegociar dívidas – As consecutivas quedas nas taxas de juros abriram um espaço importante para a renegociação de contas ou até mesmo a troca de um empréstimo antigo mais caro por um novo mais barato. Se sua empresa estiver neste momento, na hora de negociar com os credores, além de avaliar as taxas mais atraentes, é preciso levar em conta os prazos e a carência, pedir todos os esclarecimentos necessários e oficializar o acordo entre todas as partes. Agir com confiança e segurança nessas horas é fundamental, então vá preparado e faça o melhor negócio para a empresa.

5 Ficar atento a fraudes – Com o aumento dos acessos nos ambientes eletrônicos, as empresas ficam mais vulneráveis à ação de hackers mal-intencionados que aplicam golpes contra indivíduos e pessoas jurídicas. Reforçar a atenção e acompanhar de perto a reputação dos clientes e parceiros são essenciais nestes momentos, uma vez que problemas relacionados à fraude podem prejudicar a empresa na hora de buscar os incentivos.

Fonte e mais informações: (www.serasaexperian.com.br).

