

ABERC NEWS

09/06/14



Alberto Serrentino: foco na produtividade do negócio

A ABERC esteve presente ao X FÓRUM DE LIDERANÇAS da Revista B+, ocorrido no Hotel Matiz, no Stiep/Salvador, no dia 29/04/14.

Representaram a Associação os diretores da LAB2000 e da Osvaldo Nery Representações, respectivamente, Luiz Biral e Adla Elbachá, acompanhados da Assessoria.

Os palestrantes foram o especialista em varejo Alberto Serrentino e o Vice Presidente da Le Biscuit, David Lee.

Na apresentação de Alberto Serrentino foi feito um retrospecto da evolução do varejo com ênfase na década ("de ouro") que vai de 2003 a 2012, período em que o Brasil esteve sob a influência de um conjunto de fatores positivos (aumento da renda per capita, redução do desemprego, mais acesso a crédito, controle mais rígido da inflação e outros).

A partir de 2013, ainda segundo Serrentino, verificou-se uma mudança das forças que sustentam o consumo no varejo, notadamente, a elevação do endividamento, o crescimento da inflação, a restrição de acesso ao crédito, o aumento das vendas na internet e a chegada de grandes empresas de atuação nacional a mercados regionais.

Mas, ao invés de unicamente ficar se queixando do novo cenário econômico o que deve fazer o empresário que milita no varejo, especialmente, aqueles que operam no ramo calçadista?

Segundo o especialista a nova fase vai requerer do empresariado uma atitude diferente. Primeiramente, será necessário estar mais informado sobre os indicadores que definem o rumo da economia, alguns deles discutidos nesta matéria. Atualização em relação às formas mais consequentes de gestão dos negócios também será uma prática muito bem vinda.

Adicionalmente, um esforço redobrado para melhorar a produtividade do negócio. No caso da representação comercial isso significa, por exemplo, aprimorar os roteiros selecionando melhor os clientes com maior potencial em cada época do ano, mais supervisão e treinamento das equipes, maior participação junto às fábricas na definição das coleções que se ajustem ao perfil de gosto de cada região atendida e uso mais cuidadoso do investimento em propaganda.

PS - veja a palestra de Alberto Serrentino no link <https://www.youtube.com/watch?v=Yo3z-6KWcl4&feature=share>



Luiz Biral e Adla Elbachá, diretores da ABERC presentes no evento.

**ABERC - Associação Baiana das Empresas
de Representação de Calçados e Afins**

Anúncios e notícias: (71) 3354-4747

www.abercbahia.org.br

ABERC NEWS

6ª edição – 09/06/14



Gestão com “bola de cristal”

O fluxo de caixa é a bola de cristal do empresário. A capacidade de prever o futuro sempre foi uma aptidão desejada por todos, pois permitiria evitar uma porção de problemas que enfrentamos no nosso dia a dia. Essa aspiração pode se tornar realidade no mundo dos negócios, mas boa parte dos empresários não sabe como aproveitá-la.



Bastaria implantar e manter atualizado o fluxo de caixa do negócio. O fluxo de caixa funciona como uma espécie de “bola de cristal” que permite antever os períodos em que a empresa ficaria sem recursos para saldar seus compromissos ou ficaria com recursos sobrando para investir em melhorias, pagar dívidas ou comprar itens de necessidade.

As empresas em geral realizam mensalmente diversas operações de recebimento e pagamento de valores em razão da própria dinâmica do negócio. Se temos uma empresa de representação, é demandado pagar empregados e colaboradores, aluguel de escritório, combustível, etc. Por outro lado, para manter o funcionamento da empresa é preciso receber as comissões das fábricas e, de tabela, acompanhar de perto a liquidação dos títulos que os lojistas fazem junto às fábricas representadas.

Acontece que não há como concentrar os pagamentos para um período imediatamente após a ocorrência dos recebimentos. E, mesmo que isso fosse possível, o empresário ainda teria que conviver com situações de atraso nesses recebimentos.

Quanto mais pulverizada for a origem dos pagamentos e recebimentos, mais complicado fica controlar a situação. Os empresários do varejo sabem muito bem o que é isso, pois possuem uma extensa lista de clientes, gerando recebimentos em diversas datas ao longo do mês. E, na outra ponta, não é pequena a relação mensal de pagamentos que tem de fazer a fornecedores e colaboradores.

Apesar de ser fácil de elaborar e de proporcionar uma enorme facilidade de prever e contornar problemas de falta de dinheiro, o fluxo de caixa ainda é uma ferramenta muito pouco usada em nosso meio empresarial.

Para empresas de pequeno porte o fluxo de caixa pode ser feito manualmente, apesar de existir uma gama variada de programas de computador de baixo custo e de fácil operação em condição de auxiliar essa tarefa.

Veja na próxima edição do ABERC NEWS um exemplo prático que facilita a adoção do fluxo de caixa por sua empresa.