



Estou me endividando, e os problemas virando uma bola de neve. Como sair da situação?

A melhor maneira de não ser pego de surpresa pelo processo de endividamento de seu negócio é ficar atento aos primeiros sinais do problema, que, na maioria das vezes, são muito claros. Erros nos cálculos dos preços de venda, por exemplo, impactam seriamente a capacidade de gerar lucro e inviabilizam a cobertura dos custos da empresa. Cuidado também ao estipular os prazos de vendas. Vender ao cliente com um prazo muito longo e comprometer-se a pagar aos fornecedores em um período curto exige que se tenha capital de giro para tal. Obter a lucratividade adequada evita que a empresa entre no cheque especial e busque empréstimos para tentar sanar o problema. Num ambiente de muitas dívidas bancárias, o custo fixo cresce em razão dos juros cobrados, comprometendo a lucratividade. Também o acompanhamento rigoroso dos custos do negócio é fundamental para se evitar o descontrole financeiro. Com isso,

o empresário tem por obrigação o registro e, principalmente, o conhecimento da movimentação financeira de seu empreendimento no que tange à entrada e saída de dinheiro.

Nas consultorias feitas pelo Sebrae Minas é alarmante o número de empresas que não possuem registro do fluxo de dinheiro que entra e sai do negócio. O controle financeiro adequado aumenta o poder do empresário de reverter o quadro de endividamento, antes que ele se torne mais grave e, por fim, incontornável.

Cumprir rigorosamente as normas e regras do negócio também é fundamental. A retirada ou o pró-labore dos sócios, por exemplo, é um custo fixo que deve ser priorizado, pois constitui a remuneração deles pelo trabalho desempenhado. Isso gera despesa e compromete a lucratividade. Lembrando que lucro é o resultado financeiro depois de pagos os custos do negócio.

SOLUCIONANDO O PROBLEMA | O primeiro passo para sair do endividamento é fazer o diagnóstico da situação financeira da empresa, pois só ele poderá expor a dimensão do problema. Para que reflita a realidade, deve ser baseado nos registros gerenciais da movimentação financeira do negócio, e estes, por sua vez, devem ser reais. Existem diversos motivos para que apareça o desequilíbrio financeiro: preço de venda incorreto, descasamento de prazos de vendas versus recebimento, retiradas excessivas... Se, por exemplo, o cenário apresentando for o de custos maiores que o faturamento em função de parcelas referentes a empréstimos e/ou financiamento e também juros de cheques especiais, é preciso procurar a instituição credora e renegociar o valor das parcelas de forma que caibam no bolso.

Só é possível fazer este rearranjo das dívidas se o negócio estiver dando lucro. Se, na análise feita, for identificado que, mesmo sem qualquer dívida, ele não é lucrativo, é sinal de que há um problema na escolha do tipo de negócio e do mercado em que se está atuando. Nesse caso, a saída, infelizmente, é liquidar o empreendimento e pagar o que se deve.

Providencie um diagnóstico completo para verificar o que está acontecendo. No site do Sebrae Minas, está disponível a ferramenta de *Diagnóstico Empresarial On Line*, totalmente gratuita. A partir dos dados fornecidos pelo empresário, fazemos uma análise conjuntural, apontando as principais deficiências da gestão empresarial, sejam elas financeiras, de marketing, de recursos humanos ou legislação, e apresentamos soluções possíveis e ferramentas que devem ser utilizadas para corrigir os problemas.

SIGA EM FRENTE

CONFIRA ALGUNS PONTOS DE ATENÇÃO PARA A ABERTURA DE UM NOVO NEGÓCIO:

- 1** Antes de começar, pesquise sobre o tipo de negócio e o seu mercado de atuação.
- 2** Faça um plano de negócios detalhado e bem-elaborado. No site do Sebrae Minas, há um guia e um *software* para criação desse plano.
- 3** É necessário capital de giro para a manutenção da empresa. Alguns bancos oferecem linhas de financiamento com condições exclusivas para quem está abrindo um negócio. Existem linhas de crédito para quem já atua e deseja comprar equipamentos ou incrementar o capital de giro. Para esses, o banco fará questão de obter informações completas, por isso, é importante ter um registro detalhado do controle financeiro.
- 4** Tenha comprometimento e fique atento aos detalhes e às decisões de sua empresa.
- 5** Mantenha o controle tanto do fluxo de caixa quanto do estoque.

SAIBA MAIS

www.sebraemg.com.br/BibliotecaDigital/DiagnosticoEmpresarialOnline.aspx

www.sebraemg.com.br/BibliotecaDigital/ComoElaborarumPlanodeNegocio.aspx

*Fonte: Augusto Manso Andrade, analista do Núcleo de Orientação Empresarial do Sebrae Minas



É BOM SABER

Manual de Boas Práticas para Embalagem de Artesanato ensina a acondicionar os produtos e dá dicas sobre conservação e transporte

Diferencial competitivo

A apresentação visual de um produto é decisiva para a formação da opinião dos consumidores. Pensando nisso, o Sebrae elaborou o Manual de Boas Práticas para Embalagem de Artesanato, com o objetivo de mostrar aos artesãos de que maneira as diversas formas de acondicionamento podem ser utilizadas como diferencial competitivo, dando segurança e valor às peças.

Uma embalagem deve ser vista como a peça-chave do negócio. Ela tem que ser analisada, considerando os pontos: custos e ganhos – valorizar o produto final; ganhos e perdas – diminuir as quebras; e ganhos e ganhos – estimar o produto final e a satisfação do cliente. Definida como um meio de proteção e conservação, que garante a segurança do produto desde o lugar onde foi feito até o ponto de venda ou de consumo, pode ser utilizada para artigos artesanais e industrializados.

TIPOS VARIADOS | Na cartilha, o artesão encontra valiosas dicas para embalar produtos de diferentes materiais, como metal, porcelana, cerâmica, vidro, fibras naturais e madeira, couro, vestuário, bijuterias, entre outros. Confira as principais:

ACESSO GRÁTIS

O Manual de Boas Práticas para Embalagem de Artesanato está disponível para download, na íntegra, em www.sebrae.com.br/setor/artesanato. Nele, o artesão encontrará informações básicas sobre o segmento, além de orientações sobre a confecção das embalagens para evitar perdas, fidelizar clientes e conquistar mercados.



VIDRO

- ✓ Manuseie as peças com cuidado e utilize luvas ou flanelas para evitar que a marca dos dedos acompanhe o produto, tirando o aspecto translúcido do material.



VESTUÁRIO

- ✓ São necessários dois tipos de embalagens, uma para apresentação de venda e outra para entrega aos varejistas.
- ✓ A peça não poderá ser exposta com pregas ou amassada. Por isso, ela deve ser colocada, conforme seu estilo, em cabides ou araras, tanto no trânsito quanto na estocagem ou em exposição.
- ✓ Deve-se introduzir papel de seda ou polietileno (plástico) na peça para dar suporte e prevenir contra dobras dentro das caixas.



FIBRAS NATURAIS E MADEIRA

- ✓ Vede as embalagens para evitar contaminação e estragos pela umidade ou ressecamento pelo calor.
- ✓ Na embalagem, inclua os símbolos de proteção à umidade, calor e, para alguns casos, também o empilhamento máximo.
- ✓ É importante aplicar inseticida nas peças, pois, se os produtos não estiverem tratados contra as pragas (cupins e outros insetos), poderão chegar ao seu destino cheios de pó.
- ✓ Após aplicar o inseticida em um produto de fibra, deixe a peça respirar antes de embalá-la para evitar que ela fique com cheiro muito forte.



COURO

- ✓ Os produtos devem ser bem-protegidos para evitar pregas e rugas.
- ✓ Bolsas, sapatos, malas e pastas devem ser embalados individualmente em sacos plásticos ou caixas e, depois, colocados juntos em caixas maiores.



METAL

- ✓ Use luvas para embalar artigos metálicos sem deixar impressões digitais, que podem acelerar o processo de corrosão do objeto.
- ✓ Danos superficiais, como arranhões, podem ser evitados, usando papel de seda ou plástico suave no lugar de papel comum para envolver a peça.



PORCELANA

- ✓ Use caixas de papelão ondulado.
- ✓ Evite utilizar jornal para envolver a peça, para não haver o risco de a tinta danificar o produto. O melhor é usar plástico-bolha ou saco de papel sem impressão.
- ✓ Informe sobre a fragilidade do produto, colocando na embalagem símbolos e termos como frágil e empilhamento máximo.



BIJUTERIAS

- ✓ Utilize embalagem individual para cada peça, como saquinho de juta, plástico, tecido ou mesmo papel de pão.
- ✓ Para entregar os artigos no atacado, pense em uma caixa coletiva, que não chacoalhe de seu local de produção até o lojista. Caso contrário, ao chegar lá, sua embalagem individual estará numa situação deplorável e terá que ser descartada.



CERÂMICA

- ✓ Proteja o produto contra a umidade, no caso de estocagem, para evitar descasques, rachaduras, fungos, mofo, etc.
- ✓ Tenha cuidado ao etiquetar uma peça de cerâmica. Se a pintura for a frio e não com queima, o risco de descascar, quando a etiqueta for retirada, é grande.



VIAGEM SEGURA

Ao preparar a embalagem dos produtos artesanais, é importante levar em consideração os riscos do transporte, seja no carregamento, no movimento dentro do veículo ou no descarregamento, quando podem ocorrer quedas ou impacto de um transporte para o outro (do caminhão para o outro, por exemplo).

