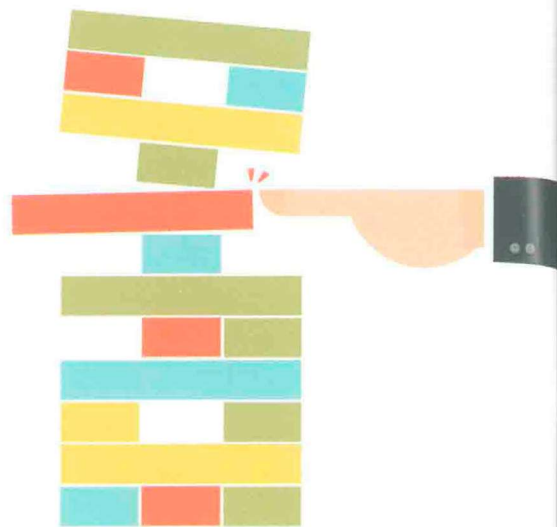


# Crise econômica: oportunidade de bons negócios!



**E**m 2014, já se ouviam os rumores de que o ano seguinte seria de recessão econômica, e o que certificamos em 2015 é que não se tratavam apenas de rumores, mas da constatação acerca das consequências de como o País era conduzido. Vemos, agora, inflação em alta, aumento do dólar, restrições de crédito, ampliação das dívidas em atraso etc. Nesse sentido, o indicador Serasa Experian de Inadimplência das Empresas mostra que as empresas brasileiras começaram o ano com mais dívidas atrasadas, apontando 12,1% de crescimento de inadimplência financeira no primeiro trimestre de 2015, em comparação com o mesmo período de 2014.

Apesar de todos os problemas econômicos, segundo o economista brasileiro e ex-ministro da Fazenda Maílson da Nóbrega, o Brasil vive uma crise e não um colapso, ou seja, não iremos esmorecer como a Argentina e a Venezuela. Isso significa que, em meio a essa turbulência, também é possível ter a oportuni-

dade de se fazer bons negócios e obter chances de crescimento.

O “quê” insólito da questão surge na sua possibilidade. O que deve ser de ciência de todos, principalmente de empresários empreendedores, é que, em momentos de estagnação e crise, o mercado abre novas frentes a serem trabalhadas. Com as incertezas, pessoas tendem a retornar a hábitos mais antigos e a usufruir de serviços mais básicos, porém, não querem ficar desatualizadas de acordo com as novas tendências tecnológicas e de comportamento. Então, as palavras certas a serem usadas no momento são inovação e otimização.

Pessoas, nessa época de finanças enxutas, compram e reparam carros usados, em vez de comprar novos; restauram roupas e sapatos usados; reformam suas casas, pois o acesso ao crédito estará mais restrito a financiamentos imobiliários etc. Aqui, o diferencial é a oferta a esses clientes, uma vez que produtos e serviços devem ser modernos e de qualidade, com preço acessível.

Assim, para não deixar de agarrar as oportunidades de bons negócios em meio à crise, a empresa deverá ficar atenta à saúde e à gestão financeira. E, é claro, os custos deverão ser enxutos. Portanto, torna-se obrigatório realizar análise de fluxo de caixa periodicamente e reformulação do plano de negócio; refazer planos estratégicos e orçamentários; e traçar novos projetos de cobranças. A contratação de uma empresa de consultoria ou de serviços especializados pode ajudar a atingir o objetivo de crescimento, bem como a participação de cursos, palestras e treinamentos que instruem os empreendedores a respeito do assunto. &

*Sara Carvalho é consultora nas áreas de finanças e contabilidade, especialista em controladoria e professora do curso de aperfeiçoamento profissional Gestão de Inadimplência e Formas de Pagamento, do Instituto de Pós-Graduação e Graduação (IpoG)*