



Flávio Kokis, da Bombom Mousse, trabalha com produtos baratos: "Com R\$ 5 reais, o cliente sai da minha loja com um presente de Natal"

Confiança nos próprios produtos

Se as medidas de estímulo à pequena e média empresa anunciadas no pacote de ajuste fiscal não foram capazes de gerar grandes comemorações entre os principais beneficiados, tampouco tiraram o sono de ninguém. Os pequenos empresários ouvidos pelo **JB** se mostram bastante confiantes nos produtos que comercializam. Jacqueline e Antônio Di Biasi, donos da fábrica e das cinco lojas de biquínis Salinas, não estão com nenhum problema de caixa e ainda apostam com um Natal não tão magro assim. "Pela nossa experiência, sabemos que quando os consumidores fogem das compras grandes, como carros e apartamentos, não deixam de comprar produtos mais baratos", confia Antônio. "Essa é a nossa única esperança, porque recessão está na cara que vai ter".

O casal pretende continuar com os mesmos 250 funcionários na folha de pagamento, sem demitir ninguém. A fábrica já tem encomendas para dezembro e o único senão é a previsão de queda de 10% no faturamento. "Se bem que a única coisa certa até agora é o aumento dos impostos", diz Antônio.

Um dos franqueadores da rede de chocolates Bombom Mousse, Flávio Kokis, aposta nas exportações como boa saída. "O que vejo de bom é o fato de poder investir nos mercados externos, já que aqui vai estar difícil", acredita. A rede conta com quatro lojas no Rio, 30 funcionários e ainda não trabalha com exportação. Embora ache que o pacote do governo tenha despejado medidas recessivas que vão atingir o comércio logo de cara, Flávio não espera sofrer tanto: "Trabalhamos com

produtos baratos. Com R\$ 5, o cliente sai da minha loja com um presente de Natal".

Saulo Ratal, um dos sócios da Bloom Comércio de Produtos Naturais, está tranqüilo. A empresa conta com oito funcionários e mais alguns terceirizados para importar da Argentina, do Chile e distribuir no Brasil colágeno em pó e gelatina de algas para mais de cinco mil clientes que tratam a osteoporose, artrite e artrose.

Até dezembro Saulo não vê maiores problemas, a não ser pelas tarifas dos transportes. Segundo o comerciante, se elas aumentarem, ele vai ser obrigado a diminuir o custo interno para não repassar nos preços. "Acho que só vai complicar quando as medidas começarem a atingir o bolso do consumidor. E isso só a partir de janeiro", arrisca uma previsão.

COMO AGIR EM TEMPOS DIFÍCEIS

Mais do que nunca uma boa gestão financeira é fundamental: administrar o caixa é importantíssimo para a sobrevivência e a saúde das pequenas empresas.

Segundo Luiz Carlos Barbosa, chefe do Departamento de Apoio à Pequena e Média Indústria da Confederação Nacional da Indústria (CNI), "os homens de finanças vão ter que operar num mercado em retração e com juros altos", e os mais atingidos devem ser aqueles que lidam com produtos caros.

O comércio, que já não esperava grandes vendas desde a alta dos juros decretada pelo Banco Central em 31 de outubro, pinta um quadro negro para o Natal. Como Luiz Carlos prefere dizer, "cada um sabe onde lhe aperta o calo", mas os empresários devem ser orienta-

dos para um período de dificuldade e ter em mente algumas providências úteis em tempos difíceis:

■ Estoques:

Quem tem capital de giro não deve investir em matérias-primas e sim aproveitar para liquidar dívidas ou aplicar no mercado financeiro. Quanto menos carregados estiverem os estoques, melhor, já que para comprar material precisa-se de dinheiro, geralmente financiado por bancos ou fornecedores – que cobram juros mais altos desde a semana passada.

■ Contas a receber:

O empresário deve usar de todos os meios para receber o pagamento no vencimento. Para valo-

res mais altos vale até negociar descontos. É melhor ganhar um pouco menos do que atrasar a dívida – a situação de quem deve pode piorar ainda mais, sem que nunca se veja a cor do dinheiro do empréstimo.

■ Contas a pagar:

É hora de administrar. O empresário tem que ter sensibilidade para comprar apenas o necessário, ou seja, só investir no que puder ser produzido e vendido a curto prazo. Caso não tenha condições, este é um bom momento para discutir novos vencimentos ou descontos com os credores. Deixar as contas vencerem e simplesmente pagar as multas sobre o atraso é má idéia, pois mesmo encargos de 2% pesam no orçamento da empresa – principalmente agora.