

Economia crescerá 2,8% sobre R\$ 6,5 trilhões. Como alavancar vendas, finanças e marketing para participar da expansão?

Economistas preveem que PIB será 2,8% maior do que os R\$ 6,55 trilhões alcançados no país em 2017. Especialistas recomendam às empresas investir em gestão financeira, vendas e canais de marketing para surfar este crescimento.

12/03/2018 17:05:36

Gestão financeira correta é item fundamental para o lucro e o crescimento de empresas de todos os portes e setores. Não é à toa que, no Brasil, o próprio setor financeiro é o que mais demonstra expansão e lucratividade nos números de 2017: conforme estudo da Economatica, só no primeiro trimestre do ano passado companhias deste segmento consolidaram lucros de R\$ 15,46 bilhões no país, salto de 8,1% sobre o mesmo período do ano anterior.

Isso levando-se em conta unicamente aquelas empresas listadas em bolsa, ou seja: se somarmos os lucros das empresas do setor financeiro (que são obrigadas a entender bem de gestão de finanças desde seu DNA) que não têm capital aberto, o número sobe expressivamente.

Por si só, entretanto, a gestão financeira não determina o crescimento de um negócio. É preciso, ainda, ter domínio sobre ações de vendas e de marketing.

Boas práticas em todas estas áreas vêm se mostrando cruciais para a alavancagem da economia brasileira, que este ano deverá, segundo a Confederação Nacional da Indústria (CNI), consolidar a trajetória de crescimento iniciada em 2017. Só do setor industrial, o crescimento esperado é de 3%.

Ainda segundo a CNI, a economia, no geral, crescerá 2,6%, e os investimentos de empresas de todas as áreas aumentarão 4%, revertendo quatro anos de queda e com estímulo da confiança de empresários e consumidores.

Falando em consumo, este terá expansão de 2,8% em 2018, de acordo com a CNI, o que abre uma janela de oportunidade importante para empresas de todas as áreas.

Para especialistas, as já citadas boas práticas em finanças, vendas e marketing determinarão a ascensão das companhias dentro deste cenário. Consultor com mais de 20 anos de experiência no

mercado, com atuação como principal executivo financeiro em companhias como Safe Park e Watermelon Group, além de consultorias atuais para nomes como Brivia, e21, W3haus e outras, Cláudio de Carvalho é um deles.

O mentor tratará do tema "Boas Práticas em Gestão Financeira" no dia 16/03, em mentoring oferecido aos associados ao SEPRORGS, entidade representativa das empresas de informática do Rio Grandedo Sul. Ele trará conselhos sobre gestão de custos e despesas, fluxo de caixa, separação entre finanças pessoais e corporativas, além de ferramentas de gestão.

Já se o tema é marketing, Ricardo de Bem, fundador e CEO da Divex, irá ministrar mentoring sobre "Campanhas Digitais: Canais, Mídia & Verbas", abordando como as campanhas publicitárias e comerciais são hoje pensadas diretamente para o meio digital, além de ensinar a escolher os melhores canais e investimentos, em sessões no dia 20/03.

No dia 23/03, o tema será "Check-up de Vendas", com o consultor Marcelo Morem, que já atendeu e coordenou projetos em empresas como Bradesco, Embraer e Telefónica, além de lançar, em 2012, a Mextres, consultoria que auxilia organizações no planejamento e implementação de estratégias de negócios, marketing e vendas.

Em seu mentoring, Morem abordará como as empresas devem se preparar agora para vender mais ao longo de todo o ano, mostrando como melhorar a operação comercial para colher resultados nos próximos meses.

Para inscrição presencial com os três consultores, o link é <http://bit.ly/2h53fEZ>. O evento é exclusivo e gratuito para associados ao SEPRORGS e as mentorias presenciais têm limite de 1 hora por mentorado, respeitando o horário das 9h às 12h em cada data, no Salão de Eventos do SEPRORGS.