

INSTITUCIONAL FRT 2025

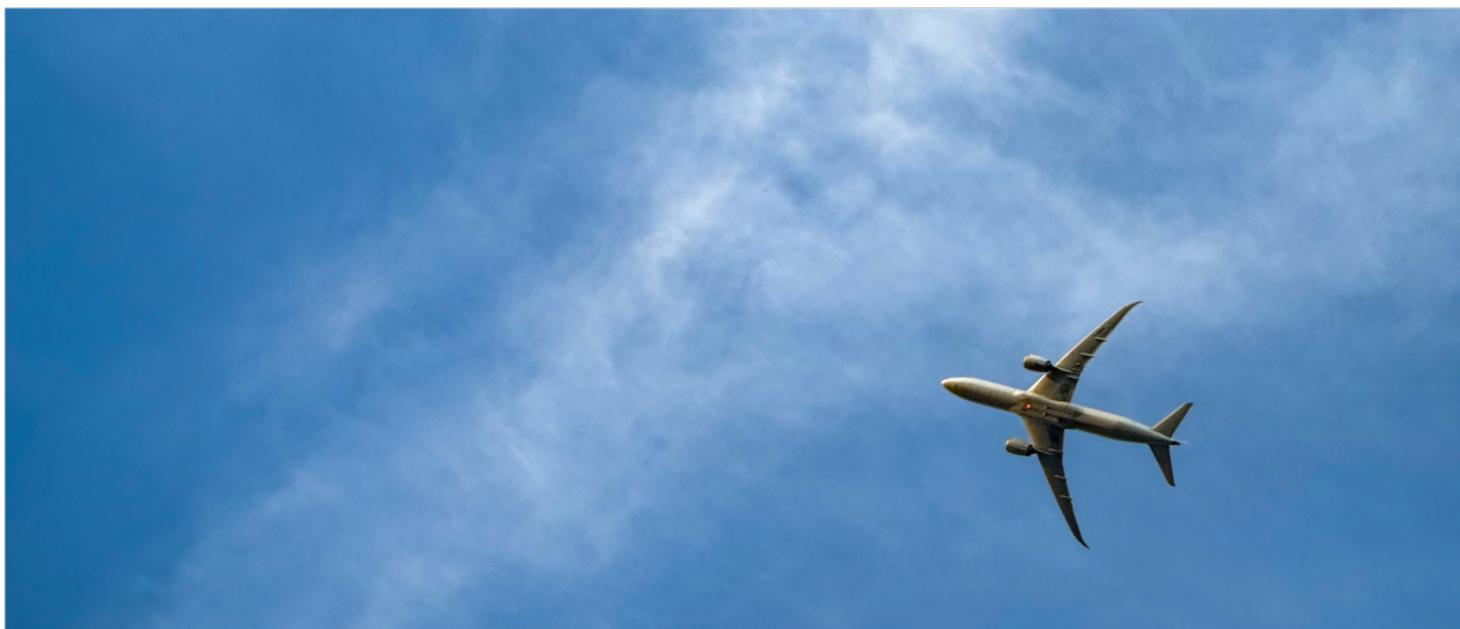


BEM-VINDO A FRT OPERADORA

Convidamos você, nosso parceiro, para conhecer detalhes da nossa operação. Vamos compartilhar dicas e sugestões de como trabalhar com segurança, evitando fraudes e prejuízos!

Abaixo os temas que serão abordados:

- Estrutura da FRT Operadora;
- Parcelamento (como é feito?);
- Precificação saudável;
- Prevenção de fraudes e prejuízos.



ESTRUTURA DA FRT OPERADORA

Data da Fundação: 11/Julho/2001.

CNPJ: 04.545.690/0001-15.

Sócios: Danielle V. M. Meirelles e Diego V. Soares.

Atendimento nacional: veja abaixo os locais que temos escritórios da FRT:

- Foz do Iguaçu - PR (Matriz);
- Curitiba – PR;
- Londrina – PR;
- Maringá – PR;
- Porto Alegre – RS;
- Natal – RN;
- Rio de Janeiro – RJ;
- São Paulo – SP;
- Belo Horizonte – MG (previsão para 1º semestre 2025).



Volume de vendas em 2024: 700 milhões de reais (crescimento de 25% em relação a 2023) e projetado para 2025 aproximadamente 900 milhões de reais. Juntamente com a FRT Consolidadora, a provisão é de 1.4 bilhão de reais em vendas para 2025.

FRT Exclusive: marca de titularidade da FRT Operadora e especializada no atendimento do segmento de luxo.

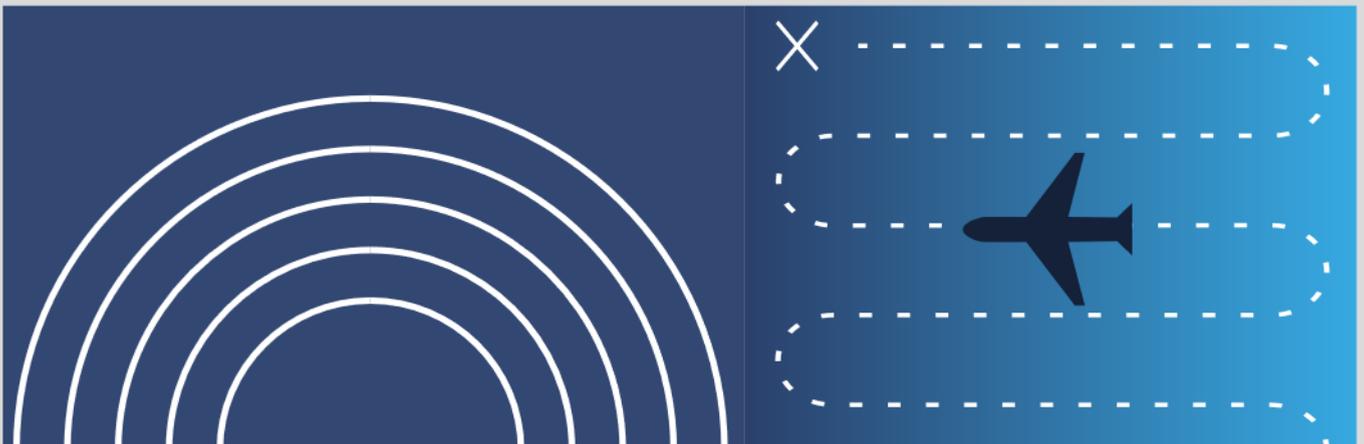
Campanhas de destaque: momentos que buscamos estreitar nosso relacionamento com vocês, provendo serviços diferenciados, condições especiais de pagamento, descontos pontuais negociados com nossos fornecedores e aumento de bloqueios aéreos na nossa oferta:

- Argentine´s Day (Abril);
- Aniversário FRT (Julho);
- Meet Shop (Setembro);
- Black Friday (Novembro).

B2Meet: evento oficial da FRT realizado anualmente. Em 2025 teremos sua 11ª edição em Natal (RN), no mês de Agosto/2025. Importante reforçar que este evento é 100% subsidiado pelos nossos parceiros e patrocinadores.

Número de colaboradores: 165.

Nos preocupamos com o longo prazo e, por isso, entendemos que somente é possível ofertar ao mercado condições de negócio que não comprometam a estrutura da empresa.



Neste mesmo foco, temos atuado de maneira diferenciada em nossa governança. Esta governança profissionalizada possui **5 alicerces**:

1) Profissionalização de toda a equipe: busca pela excelência de gestão com a estrita observância das normas trabalhistas do país. Nossos colaboradores são registrados conforme as normas estabelecidas pela CLT (Consolidação das Leis do Trabalho), garantindo a nossa equipe todos os direitos da legislação brasileira como férias remuneradas, 13º salário, INSS e FGTS.

Devido à adequação correta nas normas da CLT, esta medida também representa segurança jurídica para FRT Operadora e, via reflexa, para todos seus parceiros de negócio.

2) Respeito às normas tributárias: foco na redução dos riscos fiscais e construção de uma empresa sólida. Nosso regime tributário é o Lucro Real.

Empresas que faturam acima de 4.8 milhões no ano não se enquadram no Simples Nacional. Caso se mantenham nesse regime estão infringindo a legislação tributária. Os regimes para empresas que faturam acima desse montante deve ser o Lucro Real ou Lucro Presumido.

Após análise tributária foi concluído que o Lucro Real é o regime tributário mais adequado para que a FRT continue seu crescimento de modo sustentável.

3) Transparência: somos uma das poucas operadoras do Brasil com um balanço patrimonial submetido à auditoria independente de primeira linha. Já há alguns anos, trabalhamos com foco nas boas práticas de compliance. Acreditamos que isso demonstra nosso compromisso com a transparência e profissionalismo junto aos nossos fornecedores financeiros e fornecedores de produtos e serviços. Nosso balanço de 2024 será auditado em Abril/2025.

4º) Investimento em tecnologia: constante busca por conveniência e segurança em soluções tecnológicas. Somos uma das únicas Operadora de Turismo a distribuir o mesmo conteúdo em duas plataformas de vendas online.

- **Comprefacil:** sistema desenvolvido em parceria com a empresa de tecnologia Genius Ws (plataforma própria);
- **Infotera:** um dos principais sistemas de distribuição para Operadoras de Turismo no Brasil.
- **Fredy:** parceria da empresa Tete a Tete com a FRT. Plataforma desenvolvida para Agências realizarem gestão da sua carteira de clientes e campanhas de vendas personalizadas.

- **BI (Business Intelligence):** desde 2022 todos os departamentos da empresa utilizam BI para análise de dados e tomada de decisões. Cada um dos colaboradores do nosso time de vendas possui o seu BI para gestão de carteira, permitindo uma gestão baseada, cada vez mais, em fatos e análises, o que minimiza erros e maximiza eficiência.

5º) Combinação de Precificação e Prazos Competitivos de forma responsável e sustentável: isso nos permite crescer de maneira sustentável. Somos vistos por agentes financeiros como uma Operadora que veio para ficar no longo prazo e com condições de vencer neste mercado.

As campanhas são realizadas com planejamento antecipado e acreditamos ter um controle de risco e crédito que poucos possuem. Não é à toa que, as vezes, negamos crédito a nossos parceiros. Não é à toa que somos “chatos” nos contratos e informações para prover crédito aos nossos clientes finais; afinal de contas, estas ações protegem a nós e aos nossos parceiros mais importantes: as Agências.



PARCELAMENTO (COMO É FEITO?)

A FRT Operadora oferece parcelamento para suas viagens através do cartão de crédito e boleto bancário.

- **Cartão de crédito:** até 10x sem juros (padrão). Pontualmente para as nossas campanhas o prazo pode ser estendido em até 15x sem juros. Principal parceiro é a CIELO.
- **Boleto bancário:** até 10x sem juros (padrão). Pontualmente para as nossas campanhas o prazo pode ser estendido em até 15x sem juros. Análise de crédito própria e gestão da operação é realizada pelo nosso parceiro FunPay.

Manteremos condições de parcelamento estendido fora do período ofertando ao agente:

- 1) a possibilidade de assumir os custos deste parcelamento estendido ou;
- 2) ofertar ao passageiro final a possibilidade de pagamento com juros.

Antes de falarmos sobre o parcelamento, vamos entender um pouco melhor sobre o custo do dinheiro no Brasil:

A Selic - taxa básica de juros brasileira – é determinada a cada reunião do Copom (Comitê de Política Monetária), o qual se reúne 8 vezes ao ano. A última (269ª) foi realizada nos dias 18 e 19/03/2025 e determinou que a taxa de juros do Brasil será de 14.25% ao ano, ou seja, média de 1.19% por mês.

A Selic também é a base para calcular a CDI (Certificado de Depósito Interbancário), uma taxa que representa os juros cobrados em empréstimos entre bancos. A CDI é utilizada como referência para calcular o rendimento de diversos investimentos e utilizada diariamente nas operações bancárias. Muitos investimentos em renda fixa utilizam a CDI para garantir seu rendimento. Por exemplo: 110% do CDI. O custo atual da CDI é de aproximadamente 1.05% ao mês e uma previsão de 14.15% para o ano de 2025.

Para o mês de março de 2025 temos uma realidade de taxa Selic de 1.19% ao mês e do CDI 1.05% ao mês.

Toda empresa que trabalha com parcelamentos precisa gerir com muita atenção e cuidado os seus “recebíveis”.

O recebível é o valor que a empresa tem para receber no futuro. Ex.: o passageiro de uma Agência comprou um pacote de R\$ 10.000 em 10x no cartão de crédito. O recebível neste caso são as 10 parcelas de R\$ 1.000. Não somente Operadoras de Turismo, mas todas as empresas que parcelam seus produtos precisam fazer uma gestão sólida e responsável dos seus recebíveis.

Existem duas maneiras de trabalhar a antecipação dos seus recebíveis:

- Antecipação D+1 (Sessão a Vista) = opção NÃO utilizada pela FRT;
- Antecipação flexível (Sessão Parcelada) = opção utilizada pela FRT.

A seguir vamos ver um pouco mais sobre ambas.



ANTECIPAÇÃO D+1

Optando por esta alternativa, a Operadora irá receber no próximo dia útil a data da venda, o valor integral de antecipação do seu recebível, deduzindo os juros acordados com a sua instituição financeira.

Abaixo vamos demonstrar como funciona esta operação na prática:

Data da venda: 25/Março/2025;

Valor da venda: R\$ 10.000,00;

Taxa pré-fixada: 12.5%;

Forma de pagamento: 10x sem juros nos cartões de crédito sem entrada.

A primeira parcela de R\$ 1.000 possui vencimento após 30 dias da data da venda e a última parcela, terá seu vencimento após 300 dias, ou seja, a instituição financeira irá antecipar para o valor presente um vencimento programado para 300 dias.

Para esta modalidade a Operadora negocia com a sua instituição financeira uma taxa pré-fixada. O valor desta taxa oscila entre 10.80% a 14.50% (para este exemplo iremos utilizar uma taxa de 12.24%).

A taxa administrativa do Cartão de Crédito, cobrança obrigatória para os parcelamentos nesta modalidade, já está embutida no custo citado acima.

PARCELA	VAL. PARCELA
1	R\$ 1000,00
2	R\$ 1000,00
3	R\$ 1000,00
4	R\$ 1000,00
5	R\$ 1000,00
6	R\$ 1000,00
7	R\$ 1000,00
8	R\$ 1000,00
9	R\$ 1000,00
10	R\$ 1000,00
TOTAL	R\$ 10.000,00
TAXA	12,24%
LÍQUIDO	R\$ 8776,00

Neste exemplo, a Operadora que optou pela antecipação D+1 irá receber R\$ 8.776,00 líquido por uma venda de R\$ 10.000, ou seja, no ato da venda ela já pagou 12.24% para instituição financeira.

Nos moldes atuais de precificação de mercado, neste exemplo a conta não fecha, pois a Operadora ainda deverá pagar comissão para a Agência e todos os fornecedores (cia aérea, hotelaria, receptivo e etc).



ANTECIPAÇÃO FLEXÍVEL

Esta é a opção que a FRT Operadora trabalha. Antecipação flexível é você antecipar conforme a sua necessidade de caixa. Existem duas variáveis importantes para viabilizar este modelo de trabalho:

1. Manter um bom percentual de recebimento das suas vendas à vista (média da FRT é de 25% a 30%);
2. Negociar prazos com fornecedores. Flexibilizar prazos de pagamento com fornecedores é imprescindível para manter um fluxo de caixa saudável.

Utilizando o mesmo exemplo citado acima, veja como a FRT Operadora trabalha esta operação de antecipação flexível.

Data da venda: 25/Março/2025;

Valor da venda: R\$ 10.000,00;

Forma de pagamento: 10x sem juros nos cartões de crédito e sem entrada;

Taxa administrativa do cartão de crédito: 2,75%;

Juros (valor negociado entre Operadora e sua instituição financeira): CDI + 40% ao mês. Neste caso temos a CDI de 1,05% + 40% = 1,47% ao mês.

PARCELA	VAL. PARCELA	TAXA ADM CC	VAL. PARCELA (SEM TAXA ADM)	TAXA JUROS	QTD. MESES	TOT. JUROS	VAL. JUROS	À RECEBER
1	R\$ 1000,00	2,75%	R\$ 972,50	1,47%	1	1,47%	R\$ 14,30	R\$ 958,60
2	R\$ 1000,00	2,75%	R\$ 972,50	1,47%	2	2,94%	R\$ 28,59	R\$ 943,91
3	R\$ 1000,00	2,75%	R\$ 972,50	1,47%	3	4,41%	R\$ 42,89	R\$ 929,61
4	R\$ 1000,00	2,75%	R\$ 972,50	1,47%	4	5,88%	R\$ 57,18	R\$ 915,32
5	R\$ 1000,00	2,75%	R\$ 972,50	0%	5	0%	R\$----	R\$ 972,50
6	R\$ 1000,00	2,75%	R\$ 972,50	0%	6	0%	R\$----	R\$ 972,50
7	R\$ 1000,00	2,75%	R\$ 972,50	0%	7	0%	R\$----	R\$ 972,50
8	R\$ 1000,00	2,75%	R\$ 972,50	0%	8	0%	R\$----	R\$ 972,50
9	R\$ 1000,00	2,75%	R\$ 972,50	0%	9	0%	R\$----	R\$ 972,50
10	R\$ 1000,00	2,75%	R\$ 972,50	0%	10	0%	R\$----	R\$ 972,50

R\$ 9582,04

Note que consideramos a antecipação das 4 primeiras parcelas somente, gerando um líquido recebido pela Operadora de R\$ 9.582,04. Neste caso o custo financeiro foi de 4,18% sobre o valor da venda.

Veja abaixo como o recebimento desta venda entra no fluxo de caixa da empresa. No dia 26/março o valor de R\$ 3.747,04 (4 primeiras parcelas antecipadas) e a partir da 5ª parcela no seu vencimento programado de acordo com o pagamento do passageiro.

DATA	VALOR
26 de MARÇO	R\$ 3747,04
26 de JULHO	R\$ 972,50
26 de AGOSTO	R\$ 972,50
26 de SETEMBRO	R\$ 972,50
26 de OUTUBRO	R\$ 972,50
26 de NOVEMBRO	R\$ 972,50
26 de DEZEMBRO	R\$ 972,50
R\$ 9582,04	

Este é um exemplo e não quer dizer que em todas as vendas a FRT antecipada as 4 primeiras parcelas.

A antecipação é realizada de acordo com a necessidade de fluxo de caixa.

Lembramos que a antecipação de curto prazo para a Operadora traz o benefício de custos menores no financiamento.



O intuito é demonstrar a importância das empresas gerirem de maneira responsável e segura os seus recebíveis. Uma boa gestão de recebíveis reduz consideravelmente o “custo do dinheiro”.

A FRT só trabalha com antecipação de recebíveis de acordo com a necessidade de capital de giro e nunca optamos por trabalhar com a modalidade D+1, ou seja, todo lucro líquido gerado pela empresa está no seu fluxo de recebíveis. Como nossa principal estratégia comercial é trabalhar com parcelamento estendido, mantemos toda riqueza gerada pela FRT nos recebíveis, garantindo segurança aos nossos parceiros.

Financiamento próprio no boleto bancário: importante compartilhar com vocês que não trabalhamos com as instituições tradicionais do mercado de turismo para financiamento via boleto bancário. Nossa gestão de financiamento no boleto bancário é própria e isto gera uma economia de aproximadamente 35% no custo operacional.

Importante: baixa inadimplência no boleto bancário e baixo chargeback no cartão de crédito garante segurança ao parceiro financeiro da Operadora e, desta forma, redução na taxa de juros. Quanto menor é o risco, mais barato será o “custo do dinheiro”. Na FRT temos a inadimplência controlada e nosso chargeback é de 0.03% (dados referentes a 2024).



PRECIFICAÇÃO SAUDÁVEL

Apresentamos para vocês, no tópico anterior, como a FRT trabalha seus recebíveis para manter um custo do dinheiro baixo diante dos altíssimos juros no Brasil. Além disso, a precificação saudável também é primordial.

Para nós, da FRT, precificar de forma correta é a PRINCIPAL decisão que devemos tomar. A operação de uma Operadora que precifica de forma incorreta não se sustenta no médio e longo prazo.

Vocês estão se perguntando, qual é a precificação correta? A resposta correta está alinhada na estratégia comercial adotada pela Operadora. **Os 3 fatores abaixo, na nossa opinião, influenciam a precificação:**

1. Preço;
2. Parcelamento;
3. Comissionamento.

Como citado anteriormente, a principal estratégia comercial da FRT é o parcelamento estendido. Portanto, para manter esta estratégia, não podemos trabalhar com preço baixo e comissionamento alto. No nosso entendimento, combinar na sua estratégia comercial 2 ou mais fatores acima acarretam em altíssimo risco para Operadora.

PREÇO BAIXO + COMISSIONAMENTO ALTO + PARCELAMENTO ESTENDIDO = ALTO RISCO	COMISSIONAMENTO ALTO + PARCELAMENTO ESTENDIDO = ALTO RISCO
PREÇO BAIXO + COMISSIONAMENTO ALTO = ALTO RISCO	PREÇO BAIXO + PARCELAMENTO ESTENDIDO = ALTO RISCO

É possível uma Operadora trabalhar com um preço baixo?

Sim, desde que ela trabalhe com um comissionamento baixo e um parcelamento reduzido. Da mesma forma, uma Operadora poderá trabalhar com um comissionamento alto desde que não trabalhe com preço baixo e parcelamento estendido.

Isto quer dizer que a FRT possui um preço alto?

Não, quer dizer que temos um preço competitivo e saudável. Não vendemos preço, vendemos valor agregado a nossa prestação de serviço. Segurança para sua Agência de Viagens de que o produto será entregue.

Vamos analisar alguns exemplos:

- **Comissão:** 10% a 17% (percentuais aplicados pelas empresas no mercado);
- **Custo do dinheiro:** 1% a 11% (utilizando como base os exemplos citados anteriormente);
- **Precificação das Operadoras:** 15% a 35% de margem (grande parte das operadoras precificam nestes patamares).

Sobre a precificação das operadoras, muitos de vocês estão familiarizados com a expressão Markup (índice que indica a diferença entre o custo de um produto e o seu preço de venda). Quando falamos que precisamos aplicar um Markup de 0.80, indica que teremos uma margem de 20% sobre o valor da venda.

Preço de custo ou valor NET = R\$ 1.000. Basta dividir este valor por 0.80 e teremos o preço de venda de R\$ 1.250. Para confirmar a conta, aplique 20% de desconto no valor de R\$ 1.250 e o resultado são R\$ 1.000.

Esta é a conta correta para você precificar a margem que deseja sobre o valor de venda. Se você aplicar 20% sobre o valor de R\$ 1.000, fazendo a conta R\$ 1.000 + 20% = terá o valor de R\$ 1.200. Se aplicar o desconto de 20% sobre R\$ 1.200 temos R\$ 960, ou seja, você acabou de perder R\$ 40 do seu lucro por não aplicar a conta de Markup.

EXEMPLOS DE ESTRATÉGIAS X RESULTADOS

Exemplo de uma Operadora que adotou a estratégia de Comissionamento Alto, Parcelamento com antecipação D+1 e precificou o seu produto em 20%.

Ela terá um prejuízo de 6% nesta operação, ou seja, isto não é sustentável e saudável.

EXEMPLO 01	
COMISSÃO	15%
PARCELAMENTO	11%
TOTAL (Custo)	26%
RECEITA	20%
SALDO	-6%

Exemplo de uma Operadora que adotou a estratégia de Comissionamento Alto, Parcelamento com boa gestão de recebíveis e precificou seu produto em 25%.

Lucro de 4% na operação, porém, não é suficiente para manter o negócio saudável e pagar pela estrutura e equipe de uma Operadora.

EXEMPLO 02	
COMISSÃO	17%
PARCELAMENTO	4%
TOTAL (Custo)	21%
RECEITA	25%
SALDO	4%

Estratégia adotada pela FRT visando receitas entre 8% a 10%. Comissionamento Saudável e atraente para as agências, Parcelamento com boa gestão de recebíveis e precificou seu produto em 27%.

Resultado necessário para manter sua operação lucrativa e sustentável no longo prazo.

EXEMPLO 03	
COMISSÃO	13%
PARCELAMENTO	6%
TOTAL (Custo)	19%
RECEITA	27%
SALDO	8%

PREVENÇÃO DE FRAUDES DE PREJUÍZOS

Após compartilharmos com vocês informações sobre a FRT, a busca por manter o custo do dinheiro o mais baixo possível e nosso pensamento sobre a precificação de produtos, vamos dividir com vocês a nossa expertise de gestão de riscos.

Confira abaixo as principais medidas de gestão de riscos adotadas pela FRT para garantir segurança na sua operação:

- 1. Cadastro de novos clientes:** antes de realizar o cadastro de uma nova Agência consultamos o CNPJ e CPF dos sócios. Não cadastramos negativados (salvo raras exceções após a explicação dos clientes, com valores baixos e compromisso de ajustes nos próximos 6 meses, desde que a dívida não seja com o trade), não cadastramos agências que residem no exterior, não cadastramos clientes que não temos feedback positivo do mercado ou não temos conhecimento do histórico deste cliente. Login e senha só são liberados após assinatura do contrato de cooperação comercial entre agência e FRT;

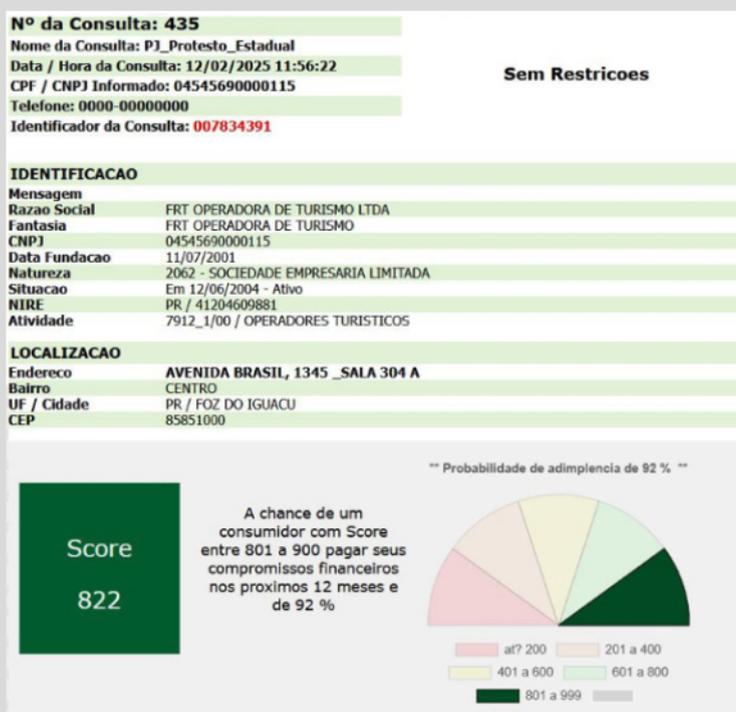


- Trava de embarque:** todos os nossos clientes possuem trava de embarque de 2 até 120 dias. A trava de embarque é uma segurança para as Agências e FRT, funcionando como prevenção a fraudes que podem ser aplicadas por agentes de viagens ou passageiros. Se uma Agência possui uma trava de embarque de 60 dias, todas as reservas que o embarque for inferior a 60 dias da data da compra, o agente não poderá inserir a forma de pagamento sem aprovação do time de vendas da FRT;
- Faturamento:** pouquíssimos clientes possuem faturamento com a FRT, a grande maioria das Agências pagam no boleto em até 48 horas da data da venda;
- Remarcações com troca de passageiros:** a FRT só realiza remarcações com troca de passageiros com um termo de ciência do passageiro que está saindo da viagem e do responsável pelo pagamento. Isto garante segurança para a Agência e FRT;
- Reembolsos diretamente ao pagante:** a FRT só realiza reembolso para o responsável pelo pagamento da venda de acordo com a forma de pagamento. Não autorizamos que o reembolso seja utilizado para quitação de viagens de outros passageiros quando o responsável pelo pagamento não tem ciência do processo;
- Protesto de clientes:** uma Agência que possui uma dívida com a FRT será protestada se, após várias tentativas de recebimento, não houver a resolução do caso;
- Bloqueio de Agências de Viagens:** a FRT realiza o bloqueio de Agências que utilizam de maneira indevida o seu sistema de vendas para cometer fraudes e ou informações indevidas nas modalidades de financiamentos (Boleto ou Cartão).

CONHEÇA BEM O SEU FORNECEDOR

Agências de Viagens, como saber se o seu fornecedor é financeiramente saudável e possui uma boa gestão da sua empresa?

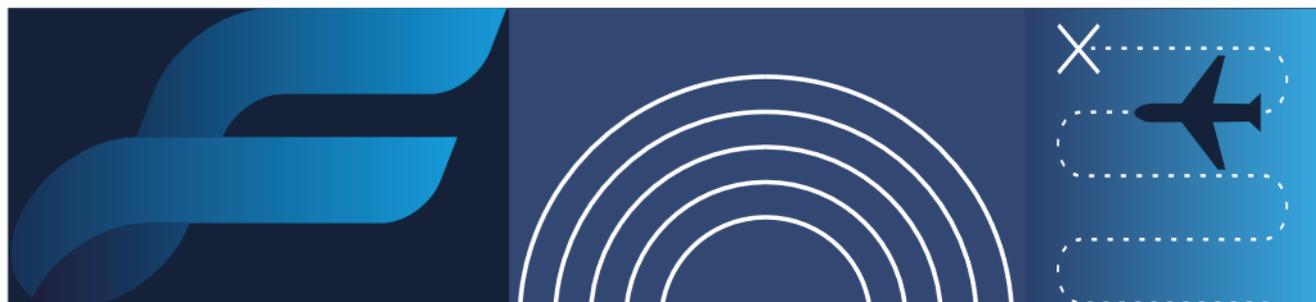
- Consulte mensalmente o seu CNPJ.** Nosso departamento financeiro consulta semanalmente o CNPJ da FRT para resolver qualquer problema que apareça. Ao consultar o CNPJ você terá uma nota do histórico desta empresa sobre o risco de inadimplência ou não. Compartilho com vocês uma consulta realizada por um cliente da FRT em Fev/2025:



2. **Questione abertamente seu fornecedor sobre sua gestão.** Esta troca de informações é importante e saudável. Compartilhamos com vocês informações importantes da FRT como:
 - a. **Risco trabalhista** = nossos colaboradores são registrados conforme as regras da CLT e isto minimiza consideravelmente possíveis riscos jurídicos da FRT na esfera trabalhista;
 - b. **Risco fiscal** = estamos sob o regime de Lucro Real e todos os impostos estão em dia;
 - c. **Gestão de risco** = compartilhamos com vocês como trabalhamos a gestão de risco para a FRT: evitando fraudes, reduzindo processos jurídicos e aumentando a segurança em todos os processos da venda;
3. **Escolha mensalmente alguns hotéis para você contactar e questionar sobre o histórico de pagamento do seu fornecedor.** A FRT incentiva esta prática pois um dos primeiros sinais de instabilidade de uma Operadora é atrasar o pagamento de seus principais fornecedores;

Para finalizar, vamos compartilhar algumas dicas importantes para você aplicar no seu dia a dia e evitar prejuízos futuros para sua empresa:

- I. **Não acredite em milagres.** Desconfie de empresas que possuem condições que ninguém do mercado mais possui. Como apresentamos no tópico "Precificação Saudável", existem muitas combinações que a "conta não fecha";
- II. **Cuidado com clientes que compram online e você não possui histórico de relacionamento.** A principal característica destes fraudadores é não questionar o preço e embarque imediato;
- III. **Mantenha todos os computadores da sua empresa com um sistema de antivírus atualizado e de preferência, utilize estas máquinas somente para uso comercial;**
- IV. **Não cobre da sua Operadora comissionamentos altos e preços baixos,** pois agindo desta forma você está prejudicando seu fornecedor. Pense que o negócio precisa ser sustentável para todos os envolvidos, evitando surpresas futuras de uma possível falência do seu Operador;
- V. **Todos nós precisamos de vendas,** porém, não faça venda a qualquer custo. Não tome riscos desnecessários em troca de uma venda, pois no futuro esta ação poderá acarretar em um enorme prejuízo. A quantidade de golpistas e fraudadores no Brasil cresce a cada ano e nossa atenção deve ser redobrada;
- VI. **Cuide com os dados imputados para realizar financiamentos via boleto bancário.** Seja comprando com a FRT ou em outras Operadoras. Informações incorretas poderão acarretar riscos para sua Agência, pois você pode ser cobrado pela instituição financeira responsável pelo financiamento. Além disto, o aumento da inadimplência, acarreta em aumento dos juros e, conseqüentemente, um aumento no preço do produto final.



CONSIDERAÇÕES FINAIS

Uma boa gestão não depende somente de uma precificação saudável, gestão dos recebíveis e gestão de risco.

A Operadora precisar controlar seus custos. Manter um plano de remuneração saudável para seus colaboradores, controlar suas despesas com marketing e eventos, gerir seu time para evitar prejuízos, controlar sua inadimplência, etc.

Nosso principal evento (B2Meet) e as 3 viagens de premiação realizadas anualmente pela FRT para os TOP 30 clientes, são subsidiados por nossos parceiros e patrocinadores.

Possuímos um plano de cargos e salários condizente com a nossa realidade.

É necessária uma boa governança em relação às medidas citadas acima para garantir sustentabilidade da empresa a longo prazo.

**Obrigado pela sua atenção.
Foi um prazer apresentar a FRT para você, nosso parceiro.**

Nossos sócios e Diretor Financeiro estão à disposição para esclarecer qualquer dúvida.



CEO (Sócia)
Danielle Meirelles
+45 9 9932 0101
ceo@frt.tur.br



COO (Sócio)
Diego Soares
+43 9 9152 2043
coo@frt.tur.br



CFO (Diretor Financeiro)
Alexandro de Melo
+45 9 9107 8213
cfo@frt.tur.br