

#sebraeto

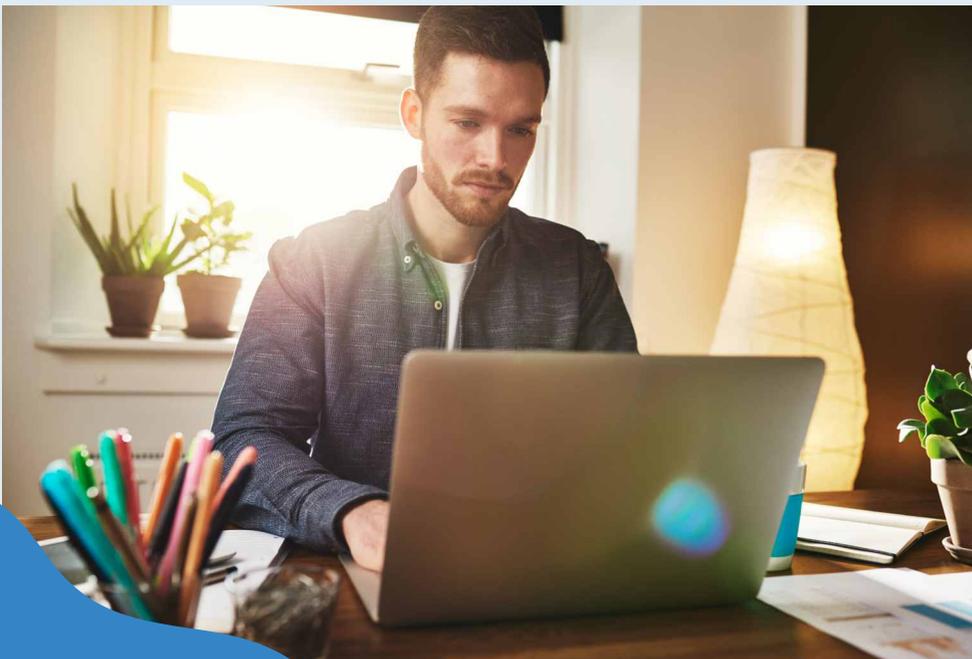
**Decisões Financeiras que
os gestores dos Pequenos Negócios
precisam analisar, decidir e agir**

SEBRAE

A força do empreendedor brasileiro

Sobre o autor

Francisco de Assis Dias Ramos - Bacharel em Administração de Empresas - UEPB, Especialista em Gestão de Pequenos Negócios - FIA/SP, MBA em Gestão Empresarial UFT. Analista do SEBRAE/TO, coordenador de Acesso à Serviços Financeiros e da Carteira de Comércio do SEBRAE Tocantins.



Gestão dos negócios

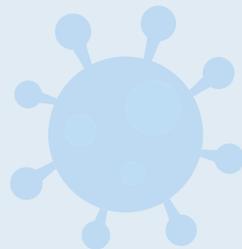
A gestão dos pequenos negócios requer muitos atributos do seu gestor, o que compreende vários setores, tais como: marketing, finanças, gestão de pessoas, estoques, lay-out, além do relacionamento com clientes, fornecedores, governo. Com isso o seu tempo para planejamento, estratégias, análise do ambiente ao qual está inserido, se torna cada vez mais difícil, tendo em vista, que ele (empresário), está na verdadeira "**cova dos leões**", para poder sobreviver neste mercado altamente competitivo.



Com este cenário, de pouca gestão e tendo que enfrentar as médias e grandes empresas, o empresário da micro e pequena empresa enfrenta neste momento, um grave problema mundial, que é a **Pandemia do Coronavírus**, que afetará toda a economia, e quem não tiver um caixa estruturado, poderá sucumbir mais rapidamente. “O empresário que estiver trabalhando com um caixa muito apertado, dependente de receitas frequentes da sua operação para equilibrar sua vida, vai sofrer muito. Existe uma possibilidade grande de aumento grande de inadimplência, quebradeira, não pagamento de salário, renegociação de comissões e afins”, afirma Roberto Kanter, professor de MBA, da Fundação Getúlio Vargas.

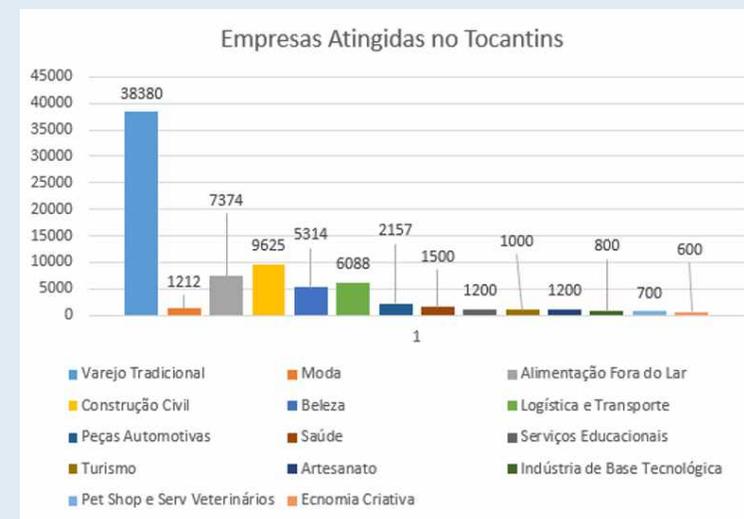
Este grupo de empresas, serão os mais afetados, durante o período da Pandemia. No entanto, quem tiver um caixa confortável, deve atravessar este momento de crise com maior tranquilidade, inclusive melhor do que as grandes empresas, ressalta o professor Kanter.

Dentre as atividades mais impactados, destaca-se: eletrônicos, têxteis, peças automotivas, turismo, alimentação fora do lar, feiras livres, serviço porta a porta, economia criativa (show, teatro, eventos em geral), serviços médicos e veterinários, serviços de beleza, cuidados pessoais e estética, serviços educacionais, negócios situados em ruas de comércio, shoppings ou locais de grande circulação, logística (incluindo e-commerce), serviços de delivery e transporte (coletivos e individuais).



Os Pequenos Negócios correm muito risco com a COVID-19. A crise do Coronavírus representa uma ameaça às empresas que respondem por 54% dos empregos do País e que somam 99% dos empreendimentos do Brasil. Atualmente são difundidas diversas medidas de prevenção, sendo as principais: a higiene e se manter em casa para evitar a propagação. Aeroportos fechados, pessoas retraídas e literalmente economia parada (Turismo, Bares, Restaurantes, Beleza, entre outros).

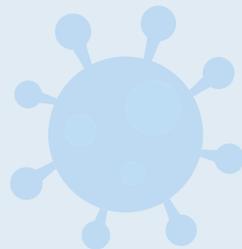
Todos os setores da economia serão atingidos por esta paralização mundial, e não obstante aos números totais, chega-se aproximadamente a quantidade de 12.327.327 (Doze milhões, Trezentos e Vinte Mil, Trezentos e Vinte e Sete), pequenos negócios no Brasil, conforme quadro abaixo, extraído do documento enviado pelo SEBRAE Nacional, e no Tocantins 73.847 pequenos negócios, em um total de 96.926.





Sua empresa precisa se preparar pelo menos para os próximos três meses com a queda das vendas. Estávamos em uma expectativa de crescimento, mas o momento agora é de **Sobrevivência do seu negócio**.

Assim como as pessoas precisam adotar medidas de sobrevivência, o seu negócio precisa reestruturar seu modelo e adotar algumas medidas para diminuir esses impactos com o baixo consumo das pessoas.



Portanto, segue abaixo uma série de medidas que podem melhorar a readequação dos custos da empresa e reduzir os impactos da diminuição das vendas:

1. Primeira coisa: Nada de pânico, não demita funcionário;

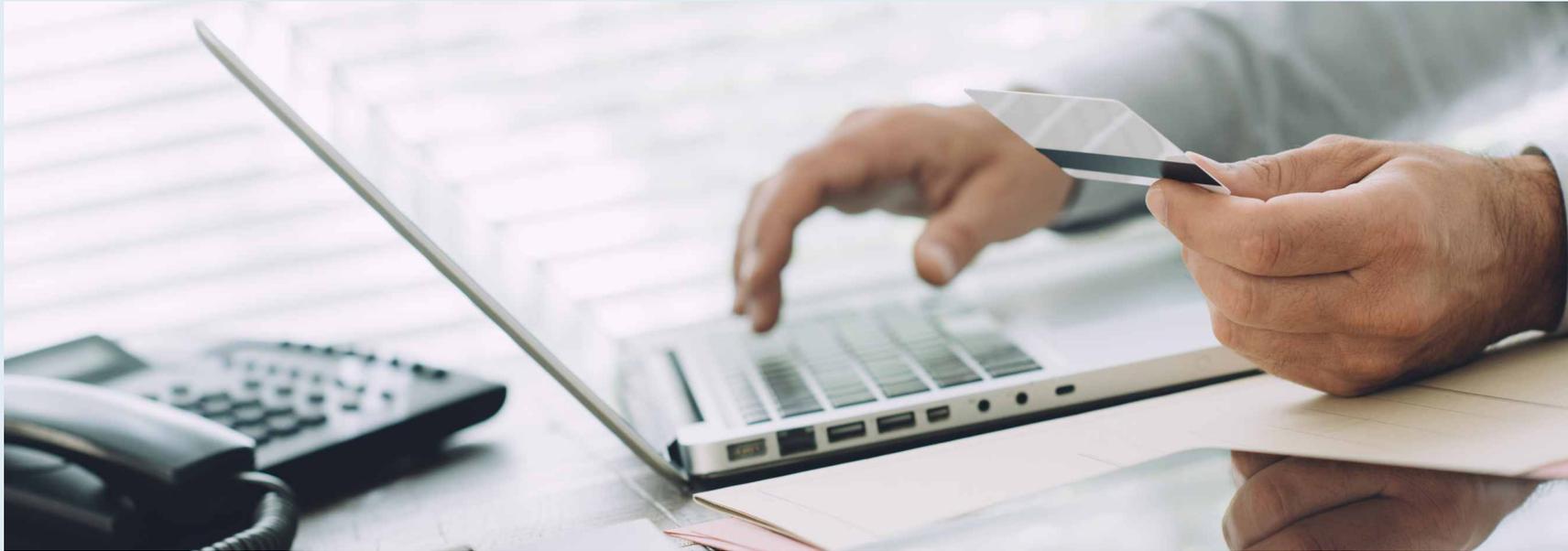


Acabou de sair uma Medida Provisória 927/2020 do Governo Federal com incentivos para o empregador manter os funcionários. São opções como antecipação de férias, férias coletivas, reposição de ausências em banco de horas e até suspensão e home office. A MP autoriza os acordos individuais, dispensam algumas burocracias e adiam a exigência de recolhimento de FGTS.

O primeiro a sofrer com uma Crise de poucas vendas é o Funcionário. Ao tentar ajustar seus custos para nova realidade, as empresas acabam por cortar o custo mais “simples” que podem dentro da empresa: demitir pessoas. Mas calma, essa pode não ser a melhor solução.

Demitir funcionário pode piorar a entrega ou a qualidade de seus produtos e serviços. Readequar as equipes para oferecer outros produtos e serviços pode ser a solução. O ajuste do custo poderá ser equilibrado com as próximas ações.



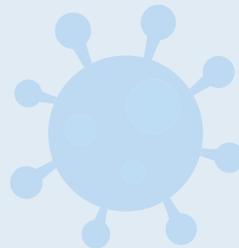


2. O Foco é na geração de CAIXA (\$\$);

Em um momento de diminuição de vendas é preciso que a empresa tenha caixa para continuar cobrindo seus custos fixos mensais (que não deixarão de existir, como aluguel, energia, funcionários, etc). Portanto, renegociar prazos com fornecedores, renegociar dívidas anteriores que estão com taxas mais altas ou até mesmo vender algum ativo que está em desuso na empresa, são importantes para alavancar o caixa.

3. Renegocie prazos com seus Fornecedores;

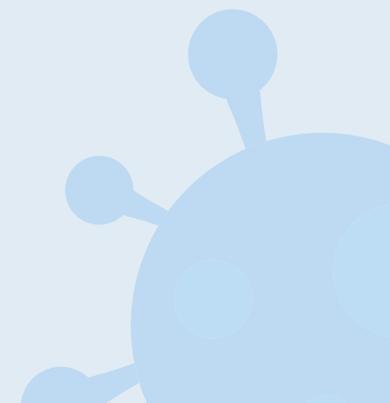
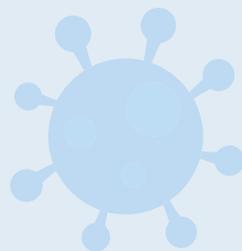
Renegociar prazos de pagamento junto ao fornecedor pode dar uma folga financeira e caixa para a empresa. Já vimos casos de o fornecedor exigir o pagamento em 30 dias, mas o empresário pagar em 5 dias, ficar sem caixa para outras obrigações (como aluguel) e fazer uso do cheque especial. Negocie o prazo, mas lembre-se: ele também é uma empresa e também tem custos.





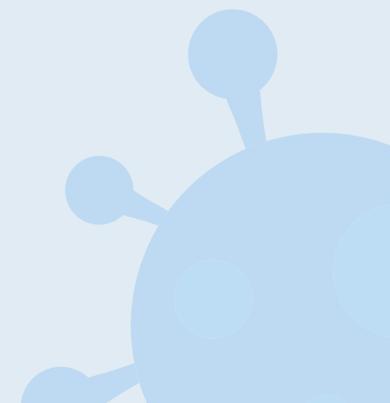
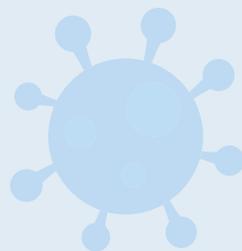
4. Renegocie dívidas e/ou recorra a empréstimos de Capital de Giro com taxas baixas;

Em 2015, a Taxa SELIC (taxa básica de juros – taxa que os bancos utilizam para “dar preço” ao crédito) chegou a 14,25% e atualmente (03/2020) está em 3,75%. A grosso modo, podemos dizer que o dinheiro está “mais barato” ou as operações de crédito por parte dos bancos estão com taxas mais atrativas. Além disso, o Governo anunciou um pacote de medidas com estímulo à economia no combate ao COVID-19 que envolve Crédito para as MPE's. Portanto, se você tem alguma dívida antiga, com taxas maiores é momento de renegociar essa dívida e obter folga financeira. Ou até mesmo recorrer a empréstimos de Capital de Giro (gerando caixa) para cobrir os custos fixos.



5. Fuja dos Juros de Cartão de Crédito e Cheque Especial;

Com vendas baixas, as empresas recorrem a empréstimos emergenciais, sendo o principal deles o Cheque Especial. Porém, por ser algo emergencial, o risco envolvido na operação deriva para uma taxa de Juros absurdamente alta, chegando a 10% ao mês ou até 300% ao ano. O mesmo acontece com o Cartão de Crédito, com insuficiência de caixa (dinheiro) o empresário acaba não pagando completamente a fatura do cartão de Crédito Empresarial, acarretando em um dos maiores juros do mundo.





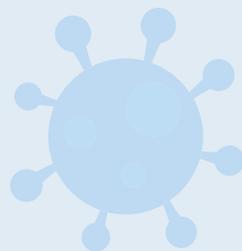
6. Faça Compras Adequadas;

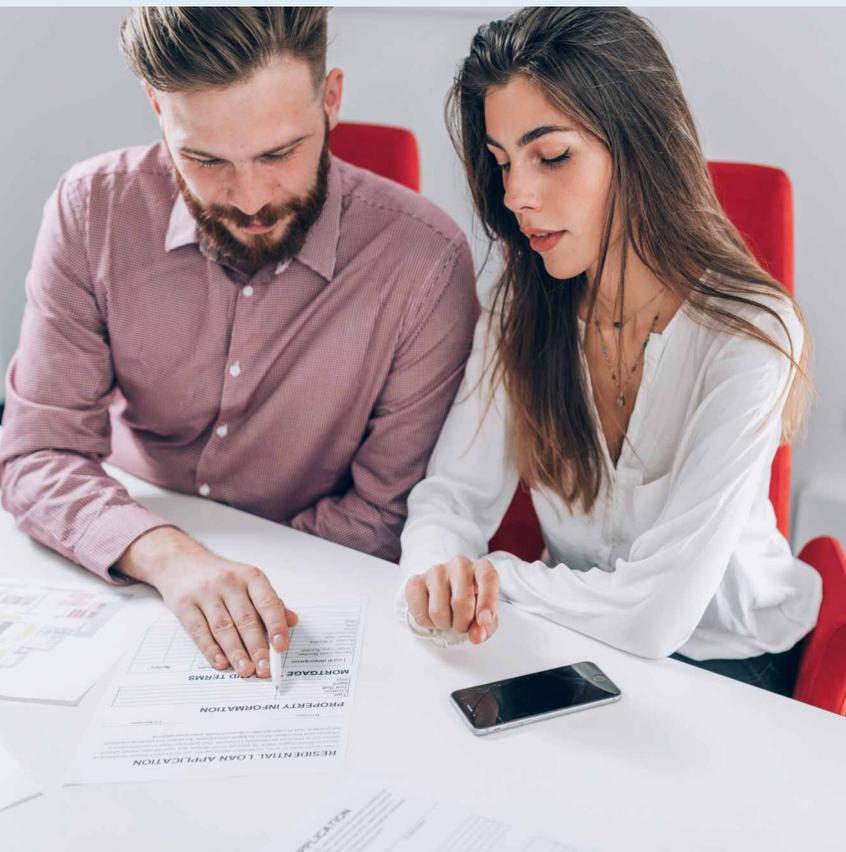
Tão importante quanto se preocupar com a venda, é ser eficiente na compra. Compras a vistas apenas se for com desconto (para não descapitalizar). Além disso, lembre-se que está se preparando para um período de menos vendas, portanto, comprar somente o necessário.



7. Ajuste a temperatura do Ar Condicionado para o 23;

A maioria das pessoas acredita que utilizando o condicionador de ar na temperatura mais baixa irá acelerar o processo de condicionamento do ar. O que não é verdade. O condicionador terá sua capacidade aumentada e irá consumir mais energia. Colocando a temperatura no 23, o usuário poderá ter uma economia de até 50%.





8. Renegocie constantemente Contratos de Celular, TV a cabo, Telefones e internet;

Muitas empresas pagam muito além daquilo que de fato usam. Ajuste estes serviços e reduza os custos;

9. Vendas a prazo;

Você com certeza já se deparou com uma loja que vende uma peça em 5x (Cinco parcelas) e outra que vende apenas em 2x (duas parcelas). Isso acontece porque uma tem mais Capital de Giro do que a outra, ou seja, tem mais recursos financeiros (\$) para cobrir os custos fixos até o recebimento total pela venda. Portanto, em um momento de geração de caixa, cuidado com o descasamento de prazos.

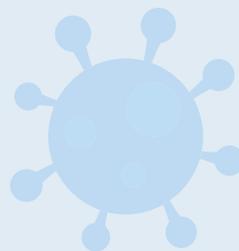


10. Negocie taxas de administração de Cartão de Crédito e Antecipação de Crédito;

É muito comum nas empresas, por falta de Capital de Giro, a Antecipação de Recebíveis para o dia seguinte da venda. Acontece que geralmente são taxas muito altas e acabam comprometendo a saúde financeira global da empresa. As taxas de administração do cartão de crédito podem ser negociadas.

As medidas acima podem ajudar a empresa na readequação dos seus custos ou melhor destinação dos recursos da empresa. Tão importante quanto adotar medidas, é também reduzir desperdícios.

Os recursos econômicos mais comuns que desperdiçamos no dia a dia das empresas estão relacionados à falta de gestão dos estoques e na concessão e análise do crédito refletindo na inadimplência. Já os recursos financeiros são desperdiçados quando destinamos mal o seu uso na compra de itens desnecessários ou excessivos, ou ainda quando desviamos esses recursos das atividades fim da empresa.



11. O que pagar primeiro;

Esta é uma decisão crucial neste momento, mas priorize seus colaboradores / funcionários, fornecedores, reserva para capital de giro e para futuros pagamentos de impostos e financiamentos.

Lembre que para conseguir postergar o prazo de financiamento em 60 dias, você deverá está com o pagamento em dia, e solicitar ao banco. Os impostos, tais como SIMPLES e FGTS, foram prorrogados o vencimento por 03, mas depois deverão ser pagos. O ICMS e o ISSQN, não estraram neste pacote.

Neste momento, é priorizar o mais importante.

Mês competência do imposto	Data de vencimento original	Data de vencimento prorrogado
Março de 2020	20 de abril de 2020	20 de julho de 2020
Abril de 2020	20 de maio de 2020	20 de agosto de 2020
Maio de 2020	22 de junho de 2020	20 de setembro de 2020

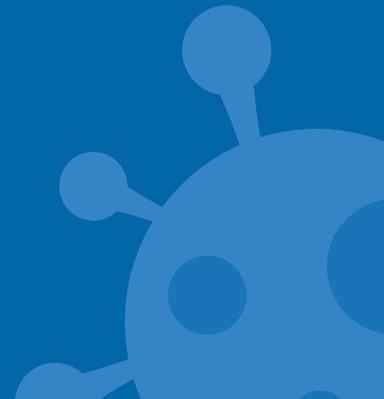
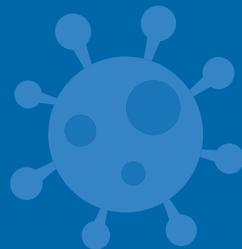
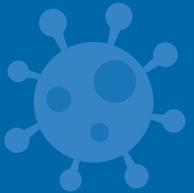
E o mais importante, tenha calma. Procure o **SEBRAE** através dos canais de atendimento informado logo abaixo. Estamos prontos para te atender, da melhor maneira possível, e juntos encontramos a melhor solução para a Micro e Pequena Empresa.



Os recursos humanos compreendem a mão de obra, ou seja, o trabalho físico ou mental feito pelo ser humano na produção de serviços ou bens. São imprescindíveis em qualquer organização, e quando não são bem gerenciados, comprometem os resultados almejados.

Importante: Prepare sua empresa para o Delivery de produtos (não só alimentação), trate da educação dos seus funcionários acerca dos cuidados com a higiene e saúde dele e do cliente, não aumente o preço por algo que começou a ser demandado a mais, reajuste seu cardápio. As Crises sempre passam, precisamos nos preparar para diminuir seus impactos.

E caso tenha mais dúvida, ou queira aprofundar mais os assuntos, o Sebrae se preparou digitalmente para atendê-lo.





CENTRAL DE RELACIONAMENTO
0800 570 0800



WHATSAPP
(63) 9 9971-2198



INSTAGRAM
SEBRAETO



FACEBOOK
SEBRAETOCANTINS



PORTAL SEBRAE
SEBRAE.COM.BR/TOCANTINS



A força do empreendedor brasileiro

