

Preparando sua empresa para momentos de Crise (Covid-19)

Finanças e Custos

Ismael Bastos



Ismael Bastos - Bacharel em Administração de Empresas, Especialista em Gestão de Pequenos Negócios - FIA/SP, Professor de Pós Graduação em Finanças. Analista do SEBRAE/PI e atual gerente da Unidade Regional do Sebrae/PI em Piriá.

Não sou especialista médico para prever ou opinar sobre como serão os próximos dias aqui no Brasil a respeito dos nossos hábitos, cotidiano, consumo, etc. Porém, uma coisa que não podemos negligenciar são os prováveis impactos do Covid-19 (Coronavírus) na Economia do Brasil, em especial, dos Pequenos Negócios do Brasil.

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).

Com isso, o consumo das famílias e das pessoas reduz e o faturamento das empresas tende a diminuir. 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, listamos 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. **Saiba mais.**

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 4,25%. 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.

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

 [instagram.com/sebrae](https://www.instagram.com/sebrae)

 [facebook.com/sebrae](https://www.facebook.com/sebrae)

 [twitter.com/sebrae](https://www.twitter.com/sebrae)

 [Sebrae](https://www.youtube.com/Sebrae)

sebrae.com.br/coronavirus

