

# Cinco dicas de gastos que podem ser eliminados durante a crise

O isolamento social fez com que muitas empresas sofressem uma perda expressiva do seu volume de vendas ou tivessem que fechar as portas provisoriamente, afetando diretamente o fluxo de caixa

Diante deste cenário, a principal preocupação dos donos de pequenos negócios é como manter a saúde da sua empresa. Cortar gastos com planejamento e efetividade nem sempre é uma tarefa fácil. Pensando nisso, o Sebrae elaborou cinco dicas práticas, criadas por analistas e consultores especializados em finanças e negócios. Confira:

**1) Dívidas** - É hora de renegociar todos os pagamentos da empresa. Caso tenha alguma conta pendente, este é o momento oportuno para entrar em contato com os credores e verificar as novas condições de pagamento. O Governo Federal tomou algumas medidas para ajudar empresários durante a pandemia. Algumas delas foram a prorrogação do pagamento de dívidas e a ampliação do acesso ao crédito do BNDES. Além disso, instituições bancárias aumentaram por mais 60 dias o prazo do pagamento de dívidas e empréstimos para micro e pequenas empresas. Isso significa que você tem um tempo maior para



A principal preocupação dos donos de pequenos negócios é como manter a saúde da sua empresa.

organizar as suas despesas.

**2) Produtos** - Reavalie seu estoque, analise o que tem vendido mais e o que tem saído menos. Com isso, irá entender o que deve ser mantido e quais podem não ser renovados, pois não estão gerando receita. Mantenha o que realmente faz uma diferença positiva no seu caixa. Vale lembrar que um estoque variado funciona apenas quando o consumidor tem um poder maior de compra ou quando está mais disposto a conhe-

cer novos produtos, o que não acontece durante uma crise.

**3) Redes sociais** - Estar no ambiente online é o novo normal, porém veja se as publicações impulsionadas estão dando o retorno esperado. Se o valor gasto com anúncios em redes sociais não está prosperando, corte esse gasto. Invista em outras estratégias gratuitas como publicações diárias, relacionamento direto com cliente com respostas personalizadas e otimização dos posts com palavras mais

buscadas no Google. Lembre-se que é o momento de trabalhar com qualidade, e não com quantidade.

**4) Bancos diversos** - Você tem apenas um CNPJ e várias contas bancárias? É necessário avaliar se vale, afinal todo banco cobra taxas, e na maioria das vezes elas são despesas que podem ser facilmente cortadas. A sugestão é ter relacionamento com apenas um ou dois bancos, já que isso facilita acompanhar todas as taxas e tarifas cobradas e até mesmo evitar gastos. Os bancos digitais apresentam vantagens nesse sentido. Além de taxas reduzidas ou nulas, são seguros e oferecem atendimentos em diferentes canais.

**5) Investimentos** - Você tem algum tipo de investimento? É bom reduzir os aportes e pensar em criar uma reserva de emergência. Não é o caso de deixar de lado as suas aplicações, mas sim de poder contar com uma liquidez maior para quando precisar cobrir alguma emergência (AI/Sebrae).

## Como estará o Brasil depois da pandemia?

Vivaldo José Breternitz (\*)

A resposta é simples: não sabemos. Tentar prever o futuro quase sempre é passar vergonha.

Thomas Watson, presidente da IBM, em 1943 disse acreditar que no futuro talvez houvesse mercado para cinco computadores! Mas é preciso correr esse risco: alguma coisa já podemos antever como consequência das necessidades de intervenções do Estado e dos efeitos da forte redução do comércio, da produção e do emprego.

Acreditamos ser bom que governos, empresas e cidadãos se preparem para o pós pandemia, se sobrevivermos.

A pandemia chegou num momento em que, além do governo federal, a maioria dos estados e municípios já estava quebrada, sem margem para elevar seus gastos. O governo federal vinha operando com déficits primários e um endividamento da ordem de 76% do PIB; esforços, como a reforma da Previdência, foram feitos para a redução de gastos - o governo sonhava terminar este ano com um déficit de 1% do PIB, algo como R\$ 70 bilhões.

Mas, apenas os programas de ajuda aprovados até agora devem levar o déficit a R\$ 500 bilhões, sendo óbvio que a tendência é de aumento ainda maior. A forte redução da atividade econômica fará a arrecadação de União, estados e municípios, desabar. Em resumo: mais despesas e menos receitas em todos os níveis de governo.

Ao fim da pandemia com

certeza nossos governos estarão ainda mais endividados e com déficits enormes, o que significa menos obras e empregos, salários congelados e queda na qualidade dos serviços públicos. A única alternativa a esse cenário seria um aumento brutal de impostos, o que não é viável no momento.

Pode-se prever também que um grande número de médias e pequenas empresas não vai sobreviver se a pandemia durar muito tempo, o que é a hipótese mais provável; algumas grandes também quebrarão. Os remédios à disposição podem alongar a agonia dessas empresas, mas são insuficientes para assegurar sua sobrevivência, pois sem faturar, sem caixa e sem acesso a crédito, não vão poder continuar operando e dando empregos por muito tempo.

As empresas que sobreviverem precisarão submeter-se a ajustes, desde recolhimento até a adoção de novas tecnologias, formas de organização e trabalho, além da racionalização das cadeias de suprimento. Serão tempos difíceis. Estávamos crescendo muito pouco, não conseguíamos eliminar bolsões de pobreza; essa situação deve perdurar por muito mais tempo.

Poderia ser um pouco menos ruim se fôssemos unidos e nossas lideranças estivessem à altura da situação, o que infelizmente está longe da verdade.

(\*) - Doutor em Ciências pela USP, é professor da Faculdade de Computação e Informática da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

## Consultoria a Distância para ajudar empreendedores na crise

Milton Rui Jaworski acaba de lançar um novo produto para ajudar empresas brasileiras que estão sofrendo com os efeitos da pandemia. "Milhares de empresas estão com dificuldades para assegurar um capital de giro e garantir estabilidade financeira para sobreviver. Apesar de ser cedo para prever a extensão desta pandemia, o momento pede visões estratégicas e inovação no campo empresarial, começando pela administração do negócio", comenta Jaworski.

Quanto à sua empresa gerou de lucro no mês passado? Você conhece o ponto de equilíbrio da sua empresa? Você sabe qual a influência do giro dos estoques na geração de lucro? A sua empresa tem lucro, mas o dinheiro não aparece? Você sabe qual é o volume ideal de capital de giro que a sua empresa precisa? São essas algumas das questões que o novo serviço de Consultoria à Distância da Jaworski Consultoria Empresarial pretende responder. O programa é indicado para empresas de pequeno e médio de todos os segmentos, com



rendimento mensal médio entre R\$ 200 mil e R\$ 1 milhão.

"As empresas apostam em determinadas estratégias para assegurar lucratividade, mas esquecem de se preparar para épocas de crise ou mudanças no mercado. Neste momento é essencial revisar as estratégias da empresa a fim de recuperar o vigor financeiro e, principalmente, evitar uma possível falência", conta Jaworski. Partindo do princípio de que os problemas de capital de giro não são necessariamente de natureza financeira, a consultoria tem o objetivo de identificar os problemas,

definir estratégias e acompanhar os resultados.

A partir das informações fornecidas pelo cliente por meio de um formulário enviado no início do serviço, o consultor faz uma análise detalhada que se estende a todos os setores da empresa. Em seguida, o relatório com diagnósticos é enviado por e-mail e é realizada a primeira reunião oficial, por meio de plataformas online de chamadas de vídeo para explicar o documento, passar orientações e responder dúvidas. Após este primeiro momento, cabe ao empresário seguir o planejamento e, mensalmente, informar os dados atualizados da empresa

para que seja feita uma nova análise.

Apesar da Consultoria a Distância ter apenas uma reunião mensal oficializada em contrato, Jaworski afirma estar disponíveis para acompanhar tarefas e sanar questões emergenciais a qualquer momento. "Nosso atendimento é full time, então sempre que o cliente precisar ele pode enviar um e-mail, ligar para a empresa ou até mesmo solicitar uma nova vídeo chamada", diz.

O consultor explica, também, que os resultados do atendimento a distância são os mesmos do presencial, mas com um benefício extra para a empresa: contratos até 90% mais baratos e acessíveis. "A análise estratégica é feita através dos números informados pelo cliente no momento da contratação do serviço. Então a partir de um formulário preenchido de forma correta, é possível alcançar um resultado igual ou até melhor que o atendimento presencial", completa o especialista. Interessados podem entrar em contato por meio do site (www.jaworskiconsultoria.com.br) ou pelo tel. (41) 3224-1700.

## Preço da gasolina acumula queda de 11,17% no ano

O preço médio da gasolina comum em abril foi de R\$ 4,23. Sob impacto da redução da circulação de veículos em razão da pandemia, o valor registrou forte queda de 8% na comparação com o verificado em março (R\$ 4,598). Em comparação com o valor médio de janeiro (R\$ 4,762), a queda já chega a 11,17%. Conforme levantamento da ValeCard, empresa especializada em soluções de gestão de frotas, Rio de Janeiro

(R\$ 4,678) e Acre (R\$ 4,67) são os estados com o combustível mais caro no país. Já Paraná (R\$ 3,777) e Santa Catarina (R\$ 3,863) apresentam os preços mais baratos.

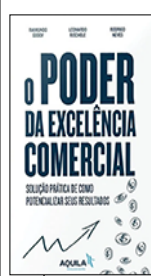
Os Estados que tiveram as maiores quedas no valor da gasolina em abril foram Paraná (-13,85%), DF (-12,95%) e Mato Grosso (-11,51%). O Amapá foi o único estado a registrar alta no valor em abril (+2,76%).

Obtidos por meio do registro das transações realizadas em abril com o cartão de abastecimento da ValeCard em cerca de 20 mil estabelecimentos credenciados, os dados mostram que Belém (R\$ 4,722) e Rio de Janeiro (R\$ 4,676) têm os preços mais altos entre as capitais. As capitais com preços mais baixos são Curitiba (R\$ 3,598) e Brasília (R\$ 3,868). Fonte: ValeCard.



## Livros em Revista

Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)



**O Poder da Excelência Comercial: Solução prática de como potencializar seus resultados**

**Raimundo Godoy - Leonardo Rischele e Rodrigo Neves - Nelson Flores (Ilustr)** - Escola de Gestão Aquila - Mais uma vez os "águias" do Inst. Aquila, dão um verdadeiro show de competência e inestimáveis ensinamentos. Desta feita temos um enfoque voltado às vendas. Que produto fabricado

houvera, que para vender não fora? Sabemos que a competitividade comercial abunda em nossa sociedade. A mídia com seus poderosos tentáculos, cria hábitos e derruba outros. Portanto, há que se desenvolver e granjear muita competência para tornar um produto vencedor. O título dessa obra dá o tom e informa a que veio. Demonstra com a devida clareza e amplitude como palmilhar o caminho do sucesso comercial, de qualquer produto ou empresa. Muito oportuno, pois, tempos bicudos virão!



**Inteligência Artificial: Mitos e verdades: As reais oportunidades de criação de valor nos negócios e os impactos no futuro do trabalho**

**Adriano Mussa - Ebbios (Ilustr)** - Saint Paul - Um assunto em voga, muito recorrente, todavia pouco esclarecido, ou quando este ocorre, sempre deixa um saborzinho de incompletude. Pois é, esse tempo findou. Acabou de ser lançada uma obra, que tudo indica, ao menos por ora, resolverá essa lacuna. O autor, reitor, professor reconhecido internacionalmente, colocou em páginas esclarecedoras todo esse cipal de (des) informações abrangentes. Além de clarear pontos, demonstra como enfrentar, permear e aproveitar das suas benesses. Seguramente dará o que pensar e falar!

www.livrosemrevista.com.br

Assista ao programa Livros em Revista. Um canal repleto de novidades do universo literário. Entretenimento garantido!



Com apresentação de Ralph Peter.

