

# Motivos que fazem a crise ser o momento para começar um negócio

Tudo indica que iremos enfrentar uma das piores recessões da história, e, para pessoas que sonhavam em abrir o seu negócio esse pode ser o motivo ideal para recuar. Mas será que essa é a decisão correta?

Luciana Padovez Cualheta (\*)

Empreender é desafiador em qualquer circunstância. É claro que a crise impõe novos obstáculos, mas também esconde várias oportunidades. Eu sei. Você deve achar esse discurso clichê. Por isso, reuni evidências de que a recessão por ser um ótimo momento para começar seu negócio.

Toda crise gera problemas que precisam ser solucionados: negócios bem sucedidos são aqueles que resolvem problemas dos clientes e que facilitam a vida das pessoas. Convinhamos: a pandemia da Covid-19 trouxe vários novos problemas que precisam de solução. Crianças sem assistir aulas, pessoas trabalhando em casa sem os recursos adequados, demissões em massa, demanda por novas soluções de higiene, necessidade de inovação na saúde.

A lista é enorme. Ao invés de pensar que alguém deveria resolver esses problemas, por que não pensar que você é alguém e pode fazer isso? A competição está enfraquecida: as empresas consolidadas no mercado estão mais



São necessários alguns cuidados para evitar o aumento das dívidas futuras.

vulneráveis. Muitas estão tentando aprender como reduzir custos, como se adaptar para o mundo digital, como atender melhor, como criar uma cultura ágil e inovadora. Enquanto elas fazem isso, sua empresa pode surgir e arrebatar os clientes insatisfeitos.

Profissionais qualificados estão procurando recolocação: grandes empresas como Airbnb tiveram que demitir um quarto de sua força de trabalho, e, nas palavras do próprio CEO, outras empresas seriam sortudas por contratá-las. Dificilmente uma mão de obra tão qualificada estaria disponível em outros tem-

pos. Poder de barganha em negociações: com a queda nas vendas, várias empresas estão oferecendo seus produtos e serviços a preços menores. Assim, você pode encontrar recursos a preços mais baixos e conseguir ótimas negociações.

Mais opções de crédito e investimento: quando a economia vai mal, o governo tende a lançar opções de crédito melhores, para ajudar as empresas. Além disso, investidores inteligentes estão em busca de ótimas oportunidades e não vão perder seu tempo com ideias ruins. Se a sua ideia for realmente boa, você estará à frente na busca

por capital.

As pessoas estão muito envolvidas nos seus problemas para se importar com os seus erros: um dos maiores medos de quem vai começar um novo negócio é fracassar.

A boa notícia é que ninguém vai reparar, pois elas estão muito ocupadas resolvendo seus próprios problemas. E, quanto mais as pessoas se ocupam fugindo do caos, maior a oportunidade de fazer algo diferente.

Pessoas com mentalidade empreendedora são aquelas com capacidade de compreender, se organizar e agir rapidamente, diante de condições incertas.

Não quer dizer que elas não sentem medo ou que tomam decisões inconsequentes, mas são pessoas que correm riscos calculados, gastando o mínimo para testar suas ideias e aprendendo em cada etapa do processo. Esse é o momento de separar os empreendedores de verdade dos aventureiros que só queriam formas fáceis de enriquecer. Em qual grupo você se encaixa?

(\*) É doutora em administração com foco em empreendedorismo pela UNB, professora e consultora.

Aprovada prorrogação de prazos de parcelamentos pelo Comitê Gestor do Simples Nacional



Eduardo Moisés

Os impactos da pandemia da Covid-19 na economia fizeram que o Comitê Gestor do Simples Nacional, aprovasse, no último dia 15/05, uma Resolução que amplia o prazo de Opção pelo Simples Nacional, em 2020, para até 180 dias após a inscrição no CNPJ, bem como prorroga os prazos dos parcelamentos.

Dispõe a Resolução CGSN nº 155:

Art. 1º As datas de vencimento das parcelas mensais relativas aos parcelamentos administrados pela Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil e pela Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional, dos tributos apurados no âmbito do Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Simples Nacional) e do Sistema de Recolhimento em Valores Fixos Mensais dos Tributos abrangidos pelo Simples Nacional (Simei), ficam prorrogadas até o último dia útil do mês:

I - de agosto de 2020, para as parcelas com vencimento em maio de 2020;

II - de outubro de 2020, para as parcelas com vencimento em junho de 2020; e III - de dezembro de 2020, para as parcelas com vencimento em julho de 2020.

§ 1º O disposto no inciso I do caput abrange somente as parcelas vincendas a

partir da publicação desta Resolução.

§ 2º A prorrogação dos prazos de vencimento de parcelas de que trata este artigo não implica direito à restituição ou compensação de quantias eventualmente já recolhidas.

§ 3º O disposto neste artigo não afasta a incidência de juros, na forma prevista na legislação de regência do parcelamento.

Art. 2º As microempresas e empresas de pequeno porte inscritas no CNPJ durante o ano de 2020 poderão formalizar a opção pelo Simples Nacional, na condição de empresas em início de atividade, no prazo de até 30 (trinta) dias, contado do último deferimento de inscrição, seja ela a municipal ou, caso exigível, a estadual, desde que não ultrapasse 180 (cento e oitenta) dias da data de abertura constante do CNPJ.

Parágrafo único. O disposto neste artigo não afasta a observância dos demais requisitos para opção pelo Simples Nacional, regulamentados pela Resolução CGSN nº 140, de 22 de maio de 2018.

Salienta-se que antes da edição da resolução esse prazo era de até 60 dias.

A Resolução CGSN nº 155, de 15 de maio de 2020, foi publicada no Diário Oficial da União na última segunda-feira, 18/05/2020.



# Processos de cobrança devem ser repensados em tempos de crise

boavistaservicos.com/reprodução



Neste momento de dificuldade, as empresas precisam garantir que os pagamentos continuem acontecendo.

Com um cenário econômico repleto de incertezas, cresce a possibilidade do aumento de dívidas não pagas. Segundo dados da Boa Vista, a inadimplência do consumidor teve uma alta de 5,8% em abril. O momento é sensível e empresários e lojistas temem pelo seu fluxo de caixa. Nesse contexto, o processo de cobrança é algo necessário para a manutenção da receita da empresa.

“Sabemos da importância da cobrança na saúde financeira da empresa”, ressalta Alexandre Xavier, diretor de Produtos Clássicos da Boa Vista. Ele enfatiza a necessidade de uma régua de cobrança inteligente, com acionamentos múltiplos, que contemplem soluções de recuperação de crédito, válida para dívidas vencidas ou não. “Quem se antecipa e tem uma política de recuperação planejada, tem vantagens em relação a outros credores, recebe primeiro”.

Importante lembrar que no momento de dificuldade atual as empresas precisam garantir que os pagamentos continuem acontecendo, mantendo seu fluxo de caixa e evitando ter de recorrer a bancos para obter capital de giro. Ter um processo de cobrança estruturado e eficiente é fundamental. Xavier destaca ainda a

importância de um processo digital, que é mais ágil e mais seguro, já que não há necessidade de manuseio de material e deslocamento.

“Quem se comunica primeiro pode sair na frente, considerando que são muitos credores para cada consumidor, e se destaca quem usa os canais digitais para fazer esses acionamentos”. Não concorre com a interrupção de trabalho do correio. A cobrança digital também tem outra vantagem. Com o isolamento social, muitos call centers precisaram reduzir suas equipes, o que pode comprometer um importante meio de recuperação de receita de seus clientes.

“A Boa Vista, por meio de seus produtos como o SCPC Comunica, a Cobrança Digital e o Negocie SCPC, é capaz de avaliar as régulas de cobrança de seus clientes, traçar estratégias eficientes de forma automatizada, avaliando os melhores canais e formas de cobrança. Podemos atender às demandas do mercado nesse momento tão desafiador”, ressalta o executivo. Outros meios eficientes para a recuperação de dívidas vencidas são o e-mail e SMS, os Avisos Eletrônicos de Débitos – AED, para comunicação com os clientes com contas em atraso. Fonte: boavistascpc.com.br).

## EISA - Empresa Intergragória S.A.

CNPJ 02.355.878/0001-11

Table with financial statements for EISA - Empresa Intergragória S.A. including Demonsstrações Financeiras Individuais e Consolidadas de 2019, Balanços patrimoniais, Fluxo de caixa, and Demonstração dos resultados abrangentes.

