

Guedes: empréstimos a empresas ainda não são suficientes

O ministro da Economia, Paulo Guedes, reconheceu ontem (30) que os empréstimos para atender as empresas não foram suficientes até agora

Guedes participou de audiência pública virtual, promovida pela Comissão do Congresso que acompanha a situação fiscal e a execução orçamentária e financeira das medidas relacionadas ao Coronavírus. “Tenho a maior franqueza em reconhecer que, na parte de crédito, ele não foi satisfatório até o momento, e nós continuamos aperfeiçoando o nosso programa para o dinheiro chegar à ponta, que era a maior reclamação”, disse.



Ministro da Economia, Paulo Guedes.

Guedes afirmou que o governo tem um “time técnico muito bom”, mas a demanda por crédito cresceu muito. Ele citou o presidente do Banco Central (BC), Roberto Campos Neto, e os presidentes de bancos públicos. “Como [a pandemia] travou o país inteiro, a necessidade

de capital de giro triplicou, quadruplicou. Então, mesmo expandindo o crédito, como expandimos, a verdade é que continuou insuficiente. Continuamos, o tempo inteiro, aperfeiçoando os programas em busca de um melhor desempenho”, disse.

Por outro lado, Guedes disse que o Benefício Emer-

gencial de Preservação do Emprego e da Renda (BEM) foi bem-sucedido. “No mercado formal americano, em cinco, seis semanas, demitiram 30 milhões, e aqui nós impedimos a demissão de 10 milhões. Houve, nesse período, uma demissão de em torno de 1 milhão de pessoas só no mercado formal, o que foi

absolutamente excepcional, foi extraordinário”, disse.

Guedes disse que o Pronampe também será “muito bem-sucedido”. Ele ressaltou, porém, que pode gerar “alguma perda”. “Mas a nossa responsabilidade é conceder esses recursos”. Segundo o ministro, no caso das pequenas empresas a situação é diferente. “Você vai dar dinheiro para milhares de pequenas empresas, e algumas podem realmente morrer no caminho e não conseguir pagar. Então, com as pequenas, a gente pode não ganhar dinheiro. Mesmo assim, daremos o crédito, foi isso que eu estava falando. E aí deformaram completamente a frase, dizendo que a gente não dá dinheiro para os pequenos para não perder” (ABr).

Aluguel com reajuste pelo IGP-M avança 7,31%

O valor do aluguel residencial de contratos em andamento, com aniversário em junho e correção pelo IGP-M (Índice Geral de Preços – Mercado), medido pela FGV, poderá ser reajustado em 7,31%. Com alta de 1,56% no mês de junho, fecha-se o comportamento dos preços no período de 12 meses compreendido entre julho de 2019 e junho de 2020.

O IGP-M é eleito como um dos principais indicadores para reajustes contratuais por ser divulgado ainda dentro do mês de referência.

Para facilitar o cálculo do novo aluguel, o Secovi-SP (Sindicato da Habitação) divulga o fator de atualização, que, no caso, é de 1,0731. Para atualizar um aluguel de R\$ 1.500,00 em vigor até junho de 2020, por exemplo, multiplique-se R\$ 1.500,00 por 1,0731. O resultado, R\$ 1.609,65, corresponde ao valor que o inquilino irá pagar no final do mês de julho ou início de agosto (AI/Secovi).

Flexibilização da quarentena reduziu perdas do comércio

A Confederação Nacional do Comércio (CNC) calcula que o início do processo de flexibilização em diversas regiões do País reduziu em R\$ 9,14 bilhões os prejuízos do comércio nas três primeiras semanas de junho. Se a queda no índice de isolamento social mantivesse o ritmo mais lento dos últimos meses, o varejo teria sofrido com perdas na ordem de R\$ 42,83 bilhões, nos 19 primeiros dias de junho. Com a flexibilização da quarentena, contudo, esse montante recuou para R\$ 33,69 bilhões.

O presidente da CNC, José Roberto Tadros, lembra que, desde o início da pandemia o setor já acumulou R\$ 210,08 bilhões de prejuízo com a crise – valor equivalente à média mensal de faturamento do varejo antes do surto da Covid-19. “A quarentena significou uma inédita interrupção das operações na maior parte dos estabelecimentos comerciais do Brasil, além de reduzir, drasticamente, a circulação de consumidores nas lojas”, afirma Tadros, ao ressaltar que a adoção do



No auge do distanciamento, o comércio chegou a registrar perda semanal de R\$ 23,12 bilhões.

e-commerce e os serviços de delivery, tem ajudado o setor a atenuar as perdas.

Ao final de março, no auge do distanciamento, o comércio chegou a registrar perda semanal de R\$ 23,12 bilhões. Desde então, tanto os segmentos do chamado varejo essencial, como mercados e farmácias, quanto aqueles considerados não essenciais, como vestuário e calçados, apresentam tendência de redução nos registros semanais negativos. De acordo com o economista da CNC, Fabio Bentes, o índice de isolamento social no Brasil tem recuado sucessivamente, após atingir 63% na segunda metade de

março. “As restrições ao fluxo de consumidores seguem ditando o ritmo das perdas impostas ao varejo, ao longo da pandemia”.

São Paulo (R\$ 3,070 bilhões), Rio de Janeiro (R\$ 637 milhões), Minas Gerais (R\$ 600 milhões) e Rio Grande do Sul (R\$ 541 milhões) são as unidades da Federação que mais conseguiram reduzir as perdas em decorrência do processo de flexibilização até o momento. Juntas, as UF's respondem por mais da metade (53%) dos R\$ 9,14 bilhões que o comércio brasileiro deixou de perder com o relaxamento (Gecom/CNC).

Contrato Sale & Leaseback para recuperar o caixa de uma empresa

Ana Cláudia Pereira Silva Lechakoski e Karen Mansur Chuchene (*)

Os impactos econômicos decorrentes da pandemia da Covid-19 estão sendo sentidos por empresas dos mais variados setores

A crise até então experimentada, somada a um ambiente de incertezas em relação à recuperação da economia, não inspira confiança e, portanto, é importante que os empresários considerem soluções capazes de fortalecer seus empreendimentos e garantir sua liquidez. A palavra de ordem para sobreviver a este momento é “caixa”.

É preciso pensar em alternativas que não apenas adquiram dívida por meio de financiamentos bancários para manter a empresa operando. Uma alternativa viável para enfrentar esse cenário é o contrato sale & leaseback, pois ele possui uma dupla funcionalidade em uma mesma operação: aumenta o capital financeiro da empresa por meio da venda de ativos a um investidor e permite que a empresa continue a utilizá-los por meio da locação dos bens vendidos.

É uma transação de ganhança: a empresa vendedora tem a recuperação imediata do caixa pela venda do ativo imobilizado e permanece no uso exclusivo da propriedade, e o comprador adquire a propriedade com a certeza do retorno do investimento com uma locação imediata, duradoura e estável.

O sale & leaseback é mais comumente utilizado em imóveis comerciais, mas a sua aplicação também se estende a ativos móveis, como equipamentos, veículos e instalações industriais. Essa operação será vantajosa sempre que o endividamento da empresa e/ou a obtenção de crédito equivalente no mercado forem mais caros que os encargos da venda e o custo de locação do bem.

Além disso, a empresa que opta pelo sale & leaseback também pode obter benefícios fiscais. Isso porque o aluguel é contabilizado como despesa operacional e é deduzido da base de cálculo do imposto

de renda. Ainda, se a empresa investir o capital em equipamentos, poderá haver um aumento da taxa de depreciação dos bens operacionais, o que levará à redução dos impostos ao final do exercício.

Os contratos sale & leaseback são uma espécie de contrato de leasing/arrendamento mercantil e, portanto, podem conter cláusula de opção de compra, renovação de contrato ou devolução do bem, como faculdade do locatário ao final do prazo contratual. Neste cenário, é comum que se estabeleça o pagamento de VRG (valor residual garantido), o qual corresponde a uma garantia mínima do arrendante caso o arrendatário não venha a adquirir o bem ou prorrogar o prazo do arrendamento.

Contudo, mesmo neste cenário ganha-ganha, alguns pontos merecem atenção da empresa vendedora/arrendatária, dos quais destacamos três: (i) a vendedora não poderá mais dispor desse ativo para garantir futuras solicitações de crédito; (ii) o imóvel poderá sofrer valorização ao final do prazo do contrato de arrendamento, o que tornará cara a opção de compra; e (iii) haverá incidência de ITBI tanto venda do ativo quanto no caso de opção de compra.

Ainda assim, em um cenário de crise, o sale & leaseback pode ser uma alternativa bastante atrativa por permitir a recuperação imediata do caixa da empresa, já que o capital imobilizado é transformado em circulante, podendo ser investido na atividade-fim da empresa, além de possibilitar ganhos fiscais, redução das dívidas, manutenção e expansão da operação.

Recomenda-se, no entanto, que os riscos envolvidos sejam adequadamente avaliados e que a operação conte com assessoria especializada, para que a solução não acabe se tornando parte do problema, comprometendo ainda mais a solvência da empresa. A negociação e elaboração do instrumento contratual envolvem pontos sensíveis e complexos e, por isso, merecem um cuidadoso tratamento.

(*) - São advogadas no departamento Corporativo do Marins Bertoldi Advogados.

NEGÓCIOS em PAUTA
lobato@netjen.com.br

A – Qualificação Profissional

A Dell Technologies anuncia a abertura de inscrições para novos 17 cursos online gratuitos nas áreas de Tecnologia, Negócios e Idiomas, desenvolvidos em parceria com a Universidade Estadual do Ceará. Ao todo, são 3 mil vagas do Programa Gratuito de Qualificação Acessível Profissional para todo o país. As inscrições se encerram no próximo dia 6, podem ser efetuadas pelo site (leadfortaleza.com.br/dal). Os cursos vão desde aulas de inglês, conhecimentos básicos de tecnologia, até conteúdos mais densos de programação, atendimento ao cliente e empreendedorismo. Além disso, os cursos contam com recursos acessíveis como, por exemplo, intérprete de Libras para pessoas com deficiência auditiva e surdos.

B – Geração Solar

O Grupo Servtec Energia anuncia investimento de R\$ 210 milhões na construção de 22 usinas de geração solar em 10 estados brasileiros, somando 54 MWp. A energia gerada por estas usinas atenderá a contratos de longo prazo com empresas dos setores de telecomunicações, varejo, bebidas e postos de combustíveis. Todas as usinas deverão estar operacionais até dezembro de 2020. Esse é o maior investimento já realizado pela companhia no setor e a transforma em uma das líderes no segmento de Geração Distribuída solar do país. O grupo entrou no segmento de Geração Distribuída no segundo semestre de 2019, com a implantação de quatro plantas solares, localizadas em São Paulo e na Bahia (https://servtec.com.br/).

C – Robô Contador

A curitibana ROIT Consultoria e Contabilidade tem reposicionamento no mercado nacional. Como uma Accountech, passa a oferecer soluções em inteligência artificial, Robot Process Automation e blockchain para médias, grandes empresas e também escritórios de contabilidade. Com isso, contarão com robô fiscal, com quase 2 bilhões de combinações tributárias, regras de retenção, atualização legal com robô que lê e acompanha o diário oficial; robô contábil, que faz lançamentos de créditos e débitos após a chegada, classificação e extração de dados dos mais diversos tipos de documentos. O robô contábil já fez quase 8 milhões de classificações, com 98% de assertividade. Saiba mais em: (https://roit.ai/).

D – Quadro de Colaboradores

A Acesso, empresa especializada em serviços financeiros, abriu 30 vagas para os departamentos de Produto, Desenvolvimento, Atendimento e Comercial. As posições preenchem cargos relacionados a engenharia de software, tanto desenvolvedores quanto líderes, operações financeiras, como intercâmbio e prevenção a fraudes, e atendimento ao cliente. Cada departamento vai ter um conjunto diversificado de pessoas para avaliar o candidato não só na parte técnica, mas também sua bagagem cultural. Além disso, em áreas como engenharia, há aplicação de testes técnicos e/ou resolução de casos. Interessados devem enviar o currículo para o e-mail (pessoas@acesso.com).

E – Crédito à Microempreendedoras

Uma união entre o Grupo Mulheres do Brasil, a Rede Mulher Empreendedora e o Banco Pérola concederá créditos sem juros de R\$ 2 mil ou R\$ 3 mil reais, com uma carência de 9 meses e 15 meses para pagar, à microempreendedoras que lutam para manter ou iniciar uma atividade geradora de renda. Trata-se do Fundo Dona de Mim, que nasce com o propósito de oferecer microcrédito produtivo voltado a mulheres MEIs de diversas regiões do Brasil, previsto especialmente para que o dinheiro sirva para impulsionar ou iniciar o seu negócio, ao invés de culminar em mais uma dívida. Para solicitar o empréstimo é necessário ser MEI e preencher um formulário disponível em (www.fundodonademin.org.br).

F – Indústria Farmacêutica

O grupo ACG, maior fornecedor mundial de soluções para a indústria farmacêutica e nutracêutica, fortalece sua presença com o lançamento de uma nova linha de revestimento em PVDC. A produção dos insumos é realizada na fábrica de Films&Foil, localizada no município de Cotia, e a ampliação do portfólio chega para atender a uma crescente demanda do mercado brasileiro e de outros países. A empresa passa a fabricar uma série de filmes de barreiras de camadas de PVDC (dúplex e tripléx), um material polimérico (plástico) mais resistente, que atribui às lâminas de PVC propriedades de barreira à umidade e ao contato com o ar, utilizado na embalagem de cartelas e blisters. Saiba mais em: (https://www.acg-world.com/pt-pt/home).

G – Investimentos para Pequenas

O Grupo Solum está com inscrições abertas para pequenas e médias empresas que buscam investidores. Serão selecionados 30 negócios que receberão investimentos que podem variar de R\$ 1 milhão a R\$ 10 milhões, por meio de financiamento ou compra de participação acionária minoritária. Criado em 2017, o Grupo Solum é uma holding que conecta empreendedores e investidores, com o objetivo de impulsionar o desenvolvimento de PMEs brasileiras. Para se candidatar, a empresa precisa ter tido faturamento acima de R\$ 3 milhões em 2019 e atuar nos setores listados em (http://lp.gruposolum.com.br/solum-attract).

H – Crédito Consignado

A diminuição da renda mensal tem sido uma realidade enfrentada por muitas famílias. Para evitar o endividamento e auxiliar o planejamento financeiro dessas famílias, o Sindicato dos Trabalhadores em Processamento de Dados de São Paulo (Sindpd) está oferecendo aos mais de 150 mil associados acesso ao crédito consignado privado, modalidade que possui taxa de juro entre as mais baixas do mercado. As operações de crédito serão realizadas pela fintech Paketá Crédito. A simulação e a contratação do empréstimo podem ser feitas no app da Paketá e pelo WhatsApp, dentro do próprio aplicativo. Outras informações: (www.paketa.com.br).

I – Data Center

A TOPdesk, especialista em Service Desk e Enterprise Service Management, anuncia sua operação de data center no Brasil. Hospedada em ambiente Azure da Microsoft, a operação de data center irá migrar gradativamente dos Estados Unidos para São Paulo, promovendo sensível redução da latência, mais segurança, maior capacidade de processamento e armazenamento para recursos móveis, o que agilizará também o atendimento. Há planos para o atendimento de novos clientes e, por isso, a empresa optou pela capacidade escalável. O projeto também faz uso de tecnologias de machine learning, principalmente na identificação de chamados, por meio de palavras-chave. Mais informações: (www.topdesk.com.br).

J – Lucratividade do Micronegócio

O Hybank, fintech de apoio ao microempreendedor, criou uma calculadora da lucratividade do micronegócio, que pode ser acessada de qualquer dispositivo (celular, tablet ou computador), diretamente pelo link (https://hybank.biz/calculadora). A ferramenta permite conhecer a porcentagem de lucro a partir de discriminar alguns dados pessoais no negócio como: custos (matéria-prima, fornecedor e estoque); despesas (luz, telefone e internet); juros e financiamentos; e impostos (como DAS). A fintech disponibiliza uma série de conteúdos educativos, por meio do blog Fechando a Conta (fechandoconta.com.br), além de dar apoio via seus canais de atendimento para todos os usuários do Hybank.