

MIGRAR PARA O DIGITAL

5 DICAS PARA REDUZIR CUSTOS EMPRESARIAIS COM USO DA TECNOLOGIA

▶▶ Leia na página 6

Saiba renegociar e salve seu negócio

O atual momento e o futuro a curto e médio prazo requerem muita resiliência e habilidade de renegociação. Uma pesquisa da consultoria Falconi, feita em maio com 408 empresas brasileiras de micro a grande porte, revelou que deste total, 25% não tiveram faturamento algum desde a quarentena, e outros 25% das empresas tiveram queda superior a 50% na receita.

De acordo com Cidinaldo Boschini, diretor da Cronos Capital e especialista em ativos estressados e recuperação judicial, o estudo revela um quadro de inadimplência praticamente inevitável para os próximos meses. “Temos um cenário futuro que irá exigir das empresas muita resiliência e planejamento”, afirma.

Segundo o especialista, no atual momento em que empresas começam a retomar suas atividades após três, quatro meses de portas fechadas é preciso que seus gestores analisem com profundidade o impacto da queda de faturamento no negócio, e assim projetar possíveis cenários (pessimista, provável e otimista) para um período de três a seis meses, buscando sempre cortar custos e ficar de olho no fluxo de caixa e na liquidez.

Saber renegociar é uma habilidade que um bom empreendedor deve dominar, especialmente em momentos como o atual, em que muitos estão vendo seu faturamento cair, ou mesmo zerar, devido às medidas de isolamento social.

Por isso Boschini, que tem mais de 15 anos de experiência na área de reorganização empresarial, tendo realizado mais de 90 projetos nesta área em todo o Brasil, renegociando mais de R\$ 15 bilhões de dívidas

Pesquisa revela que aumento da inadimplência das empresas é um cenário inevitável para os próximos meses.

no período, traz cinco dicas importantes para sua empresa conseguir caminhar por caminhos difíceis nos próximos meses, confira:

Sempre busque uma negociação viável ao momento financeiro em que sua empresa passa. Não adianta você fazer uma negociação só para limpar logo o nome de sua empresa ou para agradar os credores, se a parcela do débito não couber no seu fluxo de caixa, essa negociação feita poderá se tornar um problema ainda maior no curto e médio prazo;

Busque negociar primeiramente com os fornecedores, principalmente aqueles que fornecem insumos e serviços essenciais para a manutenção do seu negócio. Inclusive, antecipando essa renegociação, você conseguirá melhores condições e evitará execuções judiciais e extrajudiciais, que são muito mais duras;

Busque negociar primeiramente com os fornecedores, principalmente aqueles que fornecem insumos e serviços essenciais para a manutenção do seu negócio.

-Geral da Fazenda Nacional (PGFN), desde março, vem adotando medidas para amenizar o impacto das obrigações tributárias no orçamento das empresas, com protelação, descontos e outras medidas. Mas avalie também o que é mais viável, lembre que ao protelar você só estará adiando o problema;

Depois de renegociar com fornecedores, rever com os bancos os contratos de empréstimos que possam existir é outra prioridade. Procure carência para voltar a pagar principal e juros, assim como reduzir as taxas de juros na renegociação. Procure também negociar com outros bancos a



Cidinaldo Boschini, especialista em ativos estressados e em recuperação judicial.

portabilidade do empréstimo caso consiga melhores condições de renegociação;

A recuperação judicial pode sim ajudar empresas que estão em situação difícil e que sejam viáveis operacionalmente mas devido ao tamanho da dívida, não conseguem cumprir com o pagamento do principal e juros da dívida. Procure um especialista na área para analisar a situação da sua empresa e a viabilidade de um processo de Recuperação Judicial. Analise o custo projetado e compare com os benefícios projetados.

Outro ponto relevante. Caso você empresário disponha de bens imóveis para venda, importante realizar a venda dos mesmos e ter liquidez para enfrentar o momento de estresse financeiro em suas operações. Não venda bens imóveis para pagar dívidas. Venda bens imóveis para gerar caixa para sua operação, ou seja, para o seu capital de giro. Credores, sejam eles bancos ou fornecedores, devem passar por renegociações para pagamentos com carência e prazos alongados.

Fonte e mais informações: (www.cronoscapital.com.br).

Negócios em Pauta

mkzarquitetura.com/reprodução



Digital Wallet

Oferecer soluções criativas e vantajosas a varejistas é algo que vem posicionando o Triângulo como uma das instituições financeiras mais próximas do varejo. A novidade é a Triconta Martins, uma carteira que possibilita o acesso de lojistas a um completo leque de soluções em uma única plataforma, de maneira fluida, prática e segura. Acesso às ofertas do marketplace Martins, além de serviços financeiros, como cartão múltiplo, maquininha de cartões e seguros. É uma das primeiras experiências de 'digital wallet' destinadas a esse público. Na foto: sede do Banco Triângulo. ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Freepik



Debate sobre fomento ao elo academia-indústria para alavancar inovação

@O projeto Teias da Inovação MCTI, agora online, promove mais um evento gratuito nesta quinta-feira, dia 6. Com o tema “Academia e Indústria: Investimento e Relacionamento Para a Inovação Durante e Pós-pandemia”, a ação tem abrangência nacional e qualquer interessado pode se inscrever pelo site: www.teiasdainovacao.com.br. Desta vez, o programa abre espaço para o debate sobre os mecanismos de fomento e investimento a ambos os setores, e como tais ecossistemas precisam se organizar, no “novo cenário”, para dar sequência ou iniciar projetos de inovação, tendo como grande base a colaboração mútua. Ambos os campos precisam estar entrelaçados de modo que o setor acadêmico possa trazer resultados práticos ao mercado, impactando positivamente a sociedade, por exemplo, nas esferas comerciais, de serviços, de saúde, entre muitas outras. ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Ciência de dados para os negócios

A Alteryx, Inc., companhia líder em automação de processos analíticos acaba de concluir o estudo inédito “Ciência de dados para o realinhamento de negócios pós COVID-19”, encomendado ao IDC, realizado com empresas da América Latina, que expõe a urgência de habilidades digitais. O estudo concluiu que manter a confiança do consumidor e recompensar a lealdade é fundamental durante a crise financeira. ▶▶

Princípios para o bom trabalho remoto

Diante de um novo cenário, além dos escritórios modificarem suas operações para o home office, muitas empresas também precisaram digitalizar seus processos. Nessa realidade cada vez mais virtual, o mundo corporativo antecipou muito do que era tido como futuro do trabalho e rompeu diversas barreiras que até então eram tabus. Grandes empresas encontraram inúmeros benefícios nesse formato e anunciaram que vão adotar o home office até o final de 2020 para a maioria do seu time. Por outro lado, boa parte do mercado ainda enfrenta dúvidas e dificuldades sobre a implementação e continuidade desse modelo. Apesar de não haver um mapa do tesouro, é possível listar alguns princípios para o bom trabalho remoto. ▶▶

Diversificação de canais

Sabemos que a pandemia mudou o mercado. Com todos em casa, e muitas lojas de portas fechadas, a alternativa foi o ambiente digital, tanto para os consumidores, quanto para os comerciantes. Segundo os dados da Ebit/Nielsen, vimos um crescimento de quase 50% no faturamento do e-commerce nacional, na comparação entre o início da pandemia no Brasil e o fim de abril. Na Páscoa, por exemplo, as vendas online cresceram mais de 1.000% este ano, ante o resultado obtido na data em 2019. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Política

Centrão, Centro e Centrinhos

Por Gaudêncio Torquato

▶▶ Leia na página 2

