

23 de março de 2020.

Coronavírus – Minimização de perdas

Os impactos do novo coronavírus na economia são inevitáveis e de difícil mensuração. As ações dos governos já anunciadas buscam amenizar as perdas, mas certamente serão insuficientes. Nesse período, mais do que nunca, as empresas precisam buscar alternativas de minimização de perdas. Diferentes tipos de negócios terão alternativas distintas à disposição.

Nessa avaliação vamos tratar de questões que perpassam a todos os segmentos e, na sequência, vamos dar ideias de iniciativas específicas para alguns segmentos. É fundamental estar atento às iniciativas dos governos federal, estadual e municipal no que se refere a diferimento e redução de tributos, bem como outras iniciativas. É importante acompanhar tais anúncios, que têm sido sucessivos.

O que todos os segmentos precisam fazer nesse momento?

A) DIAGNÓSTICO

- 1) Saiba quanto custa o seu negócio: Some custos de aluguel, luz, água, telefonia e salários dos funcionários. Esse valor dará uma noção mínima do custo do seu negócio.
- 2) Verifique o valor de contas a pagar nos próximos 15, 30 e 60 dias.
- 3) Avalie sua capacidade de honrar os valores a pagar e sua capacidade de auto-financiamento.

B) NEGOCIAÇÃO

- 1) Converse com o proprietário do imóvel onde funciona o seu negócio. Lembre-se que a negociação precisa levar em consideração as necessidades de ambas as partes. Não é interessante para o proprietário que uma crise aguda como a que vivemos o faça perder um locatário em um momento que há tantos imóveis desocupados. Negocie reduções temporárias de valores dos aluguéis e/ou postergação de pagamentos. Faça uma proposta que seja viável de você honrar.
- 2) Converse com fornecedores e discuta a possibilidade de alargamento de prazo.

3) Seja cauteloso na reposição de estoques, especialmente se o seu negócio não lida com itens considerados essenciais.

C) FINANCIAMENTO

1) Se o seu negócio precisar de financiamento nesse período lembre-se de que é necessário atentar-se a duas questões: o tipo de crédito tomado e as taxas de juros pactuadas. Cada tipo de crédito tem uma finalidade específica: não tome crédito caro por simples desconhecimento. Se o seu negócio precisa de capital de giro, busque uma linha de capital de giro: evite endividar-se com cheque especial e cartão de crédito. E sempre busque recursos como pessoa jurídica!

2) Cada instituição financeira é uma instituição diferente, por isso pesquise taxas. Verifique as taxas praticadas antes de tomar crédito.

3) Lembre-se de que a FEBRABAN lançou uma iniciativa envolvendo Banco do Brasil, Bradesco, Caixa, Itaú Unibanco e Santander. A princípio esses bancos estarão abertos para atender pedidos de prorrogação, por 60 dias, dos vencimentos de dívidas de clientes pessoas físicas e micro e pequenas empresas para os contratos vigentes em dia e limitados aos valores já utilizados. O Banrisul também anunciou que vai integrar essa frente. Questione a sua instituição financeira sobre essa possibilidade.

4) O limite de acesso a crédito em várias instituições de crédito foi aumentado. Verifique a sua condição de crédito.

D) INICIATIVAS

Um ponto que sempre ressaltamos é a importância dos cadastros de clientes. Em momentos como esse, podemos reforçar laços e com isso garantir um piso de receita. Todas as alternativas a seguir tem por objetivo a minimização de prejuízos e antecipação de receitas num período de quebra repentina de reflexo de caixa das empresas.

1) LAVANDERIAS: entre em contato com seus clientes, ofereça a alternativa de tele-busca e de planos mensais de lavagem.

2) SALÕES DE BELEZA: faça campanhas nas redes sociais e junto aos seus clientes de venda de serviços antecipados com a possibilidade de uso em tempo estendido (1 ano).

- 3) EVENTOS, AGÊNCIAS DE TURISMO e HOTELARIA: evite os cancelamentos com devolução de recursos. Seja completamente flexível nas remarcações.
- 4) BARES E RESTAURANTES: além da alternativa de *delivery* (tele-entrega), há a possibilidade de fazer entrega de “quentinhas” nas proximidades fechando pacotes para condomínios.
- 5) VESTUÁRIO, ACESSÓRIOS e BAZARES: aposte no Instagram e outras redes sociais, com mais tempo em casa as pessoas tendem a passar mais tempo na internet e, dados de outros países apontam para o aumento vertiginoso do comércio online.
- 6) LAVAGENS DE CARRO: Com a mobilidade restrita, o segmento tende a ser altamente afetado. Uma medida de mitigação à quebra do fluxo vendas seria a venda de planos trimestrais, com descontos pela antecipação de valores.
- 8) FERRAGENS: o tempo de ficar em casa pode ser o tempo de arrumar a casa. Monte kits de pequenos reparos e associe a vídeos do *youtube* de “faça você mesmo”. Envie para clientes e coloque nas suas redes. Ofereça tele-entrega.
- 8) ESCOLAS DE IDIOMAS: há uma série de ferramentas online hoje disponíveis de forma gratuita onde é possível constituir salas de bate-papo. Essa iniciativa pode ter alta adesão em virtude do alto tempo que as pessoas ficam reclusas e sem contato social. Salienciamos, que é fundamental que haja um estreitamento de laços junto aos alunos para que as mensalidades permaneçam sendo pagas.
- 9) ACADEMIAS: disponibilizar treinamentos específicos online para cada aluno, de modo que o aluno possa realizar em casa as atividades que garantam a manutenção do trabalho já realizado. É fundamental que haja um estreitamento de laços junto aos alunos para que as mensalidades permaneçam sendo pagas.
- 10) MINIMERCADOS e FARMÁCIAS: estes tipos de negócio tendem ser os que serão menos afetados, mas mesmo assim sofrerão perdas derivadas das mudanças de hábitos dos indivíduos. Ofereça tele-entrega.

É permitida a reprodução total ou parcial deste conteúdo, elaborado pela FECOMÉRCIO-RS, desde que citada a fonte/elaboração. A FECOMÉRCIO-RS não se responsabiliza por atos/interpretações/decisões tomadas com base nas informações disponibilizadas por suas publicações.