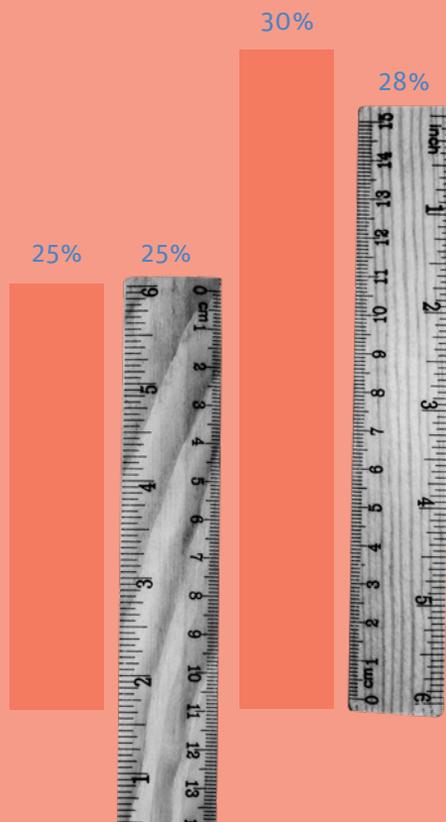


NO BALCÃO

MEI

CRÉDITO SOB MEDIDA PARA MEI

—
PÁGINA 2



PERGUNTE AO CONSULTOR

O fluxo de caixa despencou.
O que fazer?

—
PÁGINA 10

PASSO A PASSO

Cinco dicas para melhorar a
produtividade no home office

—
PÁGINA 17

ENTREVISTA

José Carlos Semenzato indica
caminhos para superar a crise

—
PÁGINA 23

Crédito sob medida para MEI

MEI • Confira as linhas de financiamento dos principais bancos públicos e carências, prazos, juros e documentos obrigatórios

30%



30%



A queda no faturamento das empresas decorrente da pandemia de coronavírus (covid-19) no Brasil gera preocupação a você, microempreendedor individual (MEI). Nesse momento de crise, observa-se que alguns bancos direcionaram suas linhas de crédito para empresas de maior porte, enquanto o MEI acaba não se enquadrando na maioria delas, seja por falta de garantias, seja pelo modelo de empréstimo não refletir a sua necessidade. Vale ressaltar, porém, que os bancos públicos, oferecem linhas de crédito que podem atender ao que você precisa. ▼



30%

do faturamento é o nível saudável de pagamento de parcelas de empréstimos

Para reforçar o caixa, honrar os compromissos com fornecedores ou funcionário, pagar contas básicas e aluguel ou para investir em outras plataformas de vendas, como o e-commerce, é importante tomar cuidado com as condições do empréstimo.

A taxa de juros cobrada e o peso da prestação sobre o seu faturamento são dois pontos essenciais a serem analisados antes de contratar qualquer financiamento ou empréstimo. Segundo Thiago Carvalho, assessor econômico da FecomercioSP, o nível saudável mensal de comprometimento da renda com o pagamento de dívidas é de 30%.





O assessor explica também que levantar todas as obrigações que a empresa tem no curto prazo é a primeira coisa a se fazer antes de contratar um empréstimo. “Fazendo esse levantamento, o empresário saberá de quanto dinheiro vai precisar nos meses seguintes”, aponta. Ele ainda sugere que o MEI analise o segmento em que atua antes de escolher um plano de empréstimo. “Deve refletir sobre quanto tempo esse segmento irá retornar à normalidade. Se atua em uma área que pode voltar mais rapidamente, pode escolher um plano de empréstimo com menor carência, mas se o ramo depende de interação com as pessoas, como na prestação de serviços em domicílio, vale a pena uma carência maior”, detalha Carvalho.

“

DEVE REFLETIR SOBRE QUANTO TEMPO ESSE SEGMENTO IRÁ RETORNAR À NORMALIDADE. SE ATUA EM UMA ÁREA QUE PODE VOLTAR MAIS RAPIDAMENTE, PODE ESCOLHER UM PLANO DE EMPRÉSTIMO COM MENOR CARÊNCIA, MAS SE O RAMO DEPENDE DE INTERAÇÃO COM AS PESSOAS, COMO NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS EM DOMICÍLIO, VALE A PENA UMA CARÊNCIA MAIOR”

**THIAGO CARVALHO,
DA FECOMERCIO-SP**

Pensando em você, elaboramos uma tabela comparativa com as opções de crédito para MEI oferecidas pelos principais bancos públicos. Avalie todos os prós e contras de cada programa e escolha o que melhor caiba no bolso. Confira:





3,5%



BANCO DO BRASIL

LIMITE de R\$ 1 mil a 5 mil.

CARÊNCIA de 10 a 59 dias.

JUROS/TARIFAS 3,5% a.m.

REQUISITOS/GARANTIAS apresentar garantia pessoal de terceiros (em alguns casos, pode ser dispensada); ser Empreendedor Individual (EI), Microempreendedor Individual (MEI) ou Microempresa (ME).

PRAZO de 4 a 12 meses.





0,35%

BANCO DO POVO

LIMITE de R\$ 200 a R\$ 21 mil (crédito de até R\$ 3 mil sem avalista).

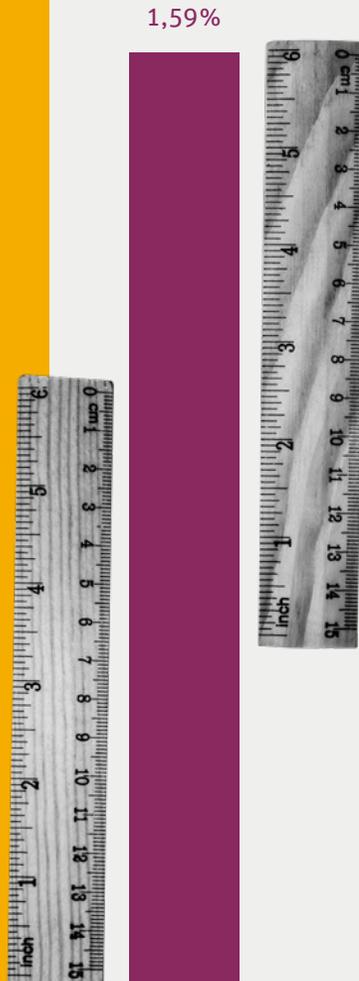
CARÊNCIA 90 dias.

JUROS/TARIFAS de 0,35% a 0,7% a.m. + 1% Tarifa de Sustentabilidade do Fundo (TSF) ato + Comissão de Garantia (FDA).

REQUISITOS/GARANTIAS CNH ou RG e CPF do avalista e do cônjuge; CNPJ; Certidão Negativa de Débitos (CND); Certidão de Regularidade do FGTS ou Rais; inscrições estadual e municipal, quando houver; certidão de casamento do cliente e dos sócios; comprovante de residência; cartão de conta bancária ou extrato em nome do solicitante; ter um plano de negócios (se estiver no início da atividade).

PRAZO até 36 meses.





CAIXA E SEBRAE

LIMITE até R\$ 2,5 mil.

CARÊNCIA 9 meses.

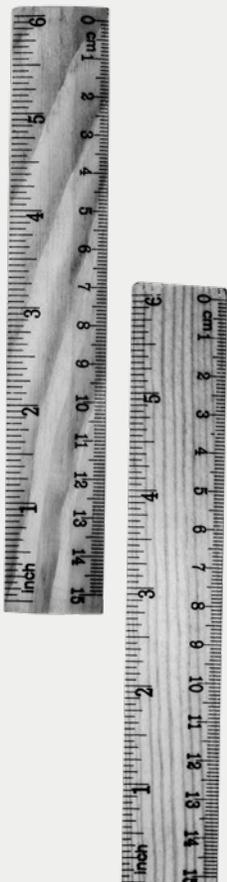
JUROS/TARIFAS 1,59% a.m.

REQUISITOS/GARANTIAS ser maior de 18 anos; ter conta aberta na Caixa; não ter o nome sujo; CNPJ ativo e regular; documento constitutivo registrado em órgão competente (incluindo alterações, se houver), de acordo com a natureza jurídica da PJ; comprovante de endereço; comprovação de faturamento/receita.

PRAZO até 24 meses.



0,87%



DESENVOLVE SP

LIMITE até R\$ 3,7 milhões.

CARÊNCIA de 9 a 12 meses

JUROS/TARIFAS de 0,87% (0,63% + TLP - composta de uma parcela de juros reais pré-fixados com a inflação) a 1,2% a.m.

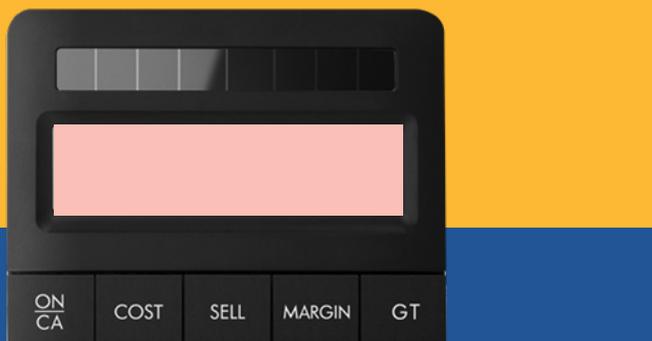
REQUISITOS/GARANTIAS Fundo Garantidor de Investimentos (FGI) ou Fundo de Aval (FDA) do Estado de São Paulo e aval dos sócios proprietários.

PRAZO de 42 a 60 meses. ●



PERGUNTE AO CONSULTOR

O fluxo de caixa despencou. O que fazer?



Neste momento de incertezas, em que muitos empreendedores estão impedidos de manter seus negócios funcionando ou trabalhando de forma parcial, a gestão de custos é fundamental para a sobrevivência da empresa.

O segredo está em encontrar maneiras de reduzir despesas sem prejudicar a operação do seu negócio ou comprometer a qualidade do atendimento ao cliente.

O primeiro passo é identificar os custos fixos e os variáveis. Os fixos são aqueles que existem mesmo que a empresa não venda ou produza – contas de luz, água, aluguel, telefone, internet, impostos, entre outros. Já os variáveis são aqueles gerados para manter a sua empresa em funcionamento – insumos para produ- ▼



ção, salário, hora extra e comissões de funcionários, transporte para entrega de produtos, entre outros.

Algumas medidas simples podem te ajudar a racionalizar o consumo de energia elétrica e água. A instalação de redutores de vazão nas torneiras pode diminuir o gasto com água.

Mantenha a iluminação do seu negócio com lâmpadas de LED e substitua equipamentos antigos por mais modernos, que também podem refletir na diminuição da conta de luz. Além disso, outras opções são instalar sensores de presença que acendem a luz automaticamente e *timers* (temporizadores), equipamentos que permitem programar o funcionamento das lâmpadas.





O primeiro passo é identificar os custos fixos e os variáveis.

Se você costuma manter estoques dos produtos que vende, fique atento ao excesso de mercadoria. Se um produto “encalhou”, faça promoções, pois estoque cheio é sinal de dinheiro parado. No momento de comprar, é essencial conhecer o histórico de vendas do mesmo período do ano anterior e ponderar a situação econômica atual. Assim, é possível se aproximar de um volume ideal de formação de estoques.

Concentrar as compras em um fornecedor de determinado produto pode dar à sua empresa mais poder de negociação em função do volume pedido. Mas é importante manter o relacionamento com os outros fornecedores, pois quando a situação se normalizar, poderá conseguir melhores condições de preços. ▼



Se você costuma manter estoques dos produtos que vende, fique atento ao excesso de mercadoria.

Renegociar dívidas também é uma importante ação para diminuir os gastos neste momento. Se você tem dívidas, negocie com credores e busque condições melhores para o pagamento (juros menores, postergação de prazos, diminuição das parcelas).

Muita gente não se atenta, mas as tarifas bancárias cobradas sobre os serviços oferecidos pelas instituições financeiras podem representar grande volume de gastos mensais. É importante que saiba quais serviços são utilizados e com que frequência (saques, depósitos, emissão de boletos, transferências, entre outros), para escolher o melhor pacote de tarifas no seu banco.

Lembre-se que a situação é difícil para todos, inclusive para as famílias que convivem com orçamento ▼

Renegociar dívidas também é uma importante ação para diminuir os gastos neste momento.

mais apertado. Desse modo, o fator “preço” se torna ainda mais determinante na decisão de compra.

Por isso, empreendedor, uma gestão de custos eficiente, além de reduzir o peso das contas sobre as finanças do seu negócio, possibilita que o estabelecimento ofereça produtos e serviços a preços mais atrativos ao consumidor. ●

THIAGO CARVALHO,
assessor econômico da FecomercioSP

PARA SABER MAIS SOBRE
GESTÃO EMPRESARIAL,
ACESSE:



É POSSÍVEL

ter um plano de saúde
que cabe no seu bolso.

Só com a Qualicorp e com a FECOMERCIO-SP
você, **Empregador do Comércio**, tem condições
especiais na adesão de um dos melhores planos
de saúde do Brasil.

A partir de:

R\$ 291¹

Ligue: **0800 799 3003**

Se preferir, simule seu plano em qualicorp.com.br/oferta



SulAmérica:

ANS nº 006246

Bradesco Saúde:

ANS nº 005711

Central Nacional Unimed: Amil:

ANS nº 339679

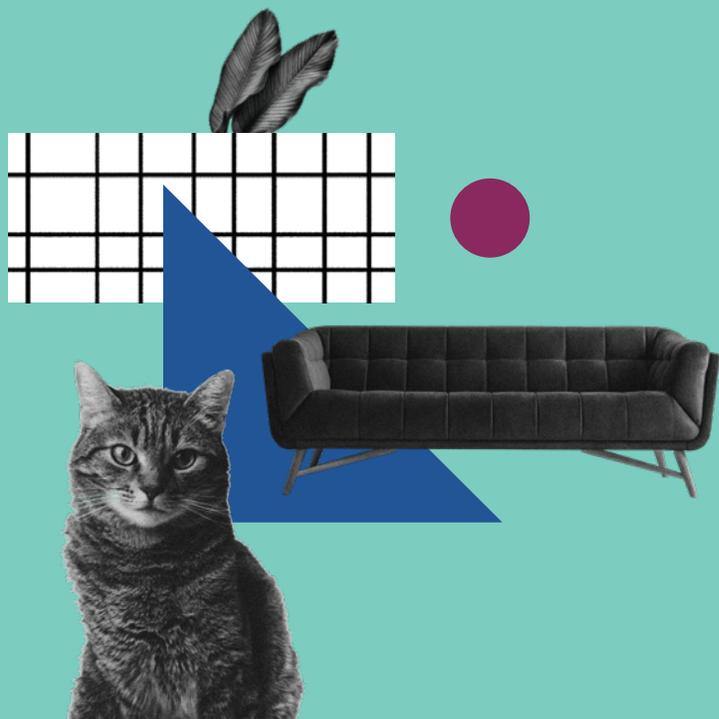
ANS nº 326305

Qualicorp
Adm. de Benefícios:

ANS nº 417173

PASSO A PASSO

Produtividade em casa



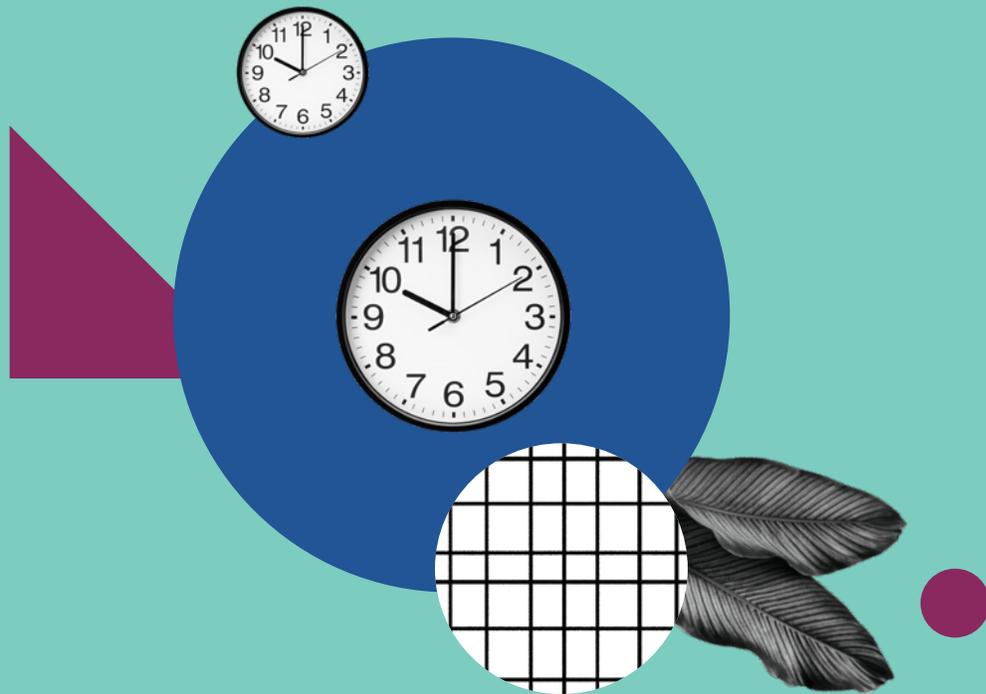
A pandemia inaugurou, para muita gente, a experiência do home office (trabalho em casa). Mas para manter um bom desempenho, é preciso tomar alguns cuidados para não cair na cilada das distrações. Preparamos um passo a passo para você não passar sufoco. Confira: ▼



1 ÁREA DE TRABALHO

Mesmo longe do seu local de trabalho habitual, é importante que reserve um espaço exclusivo com mesa sempre em ordem, cadeira confortável e ambiente tranquilo. Tire o pijama! É importante que o seu corpo entenda que, naquele período, você está trabalhando – e não relaxando. Se tem dificuldade para se concentrar em ambiente barulhento ou com outras pessoas falando, escolha um local recluso e silencioso.





2 CRIE ROTINA

Mesmo que seu trabalho não exija o cumprimento de carga horária, defina quantas horas de seu dia serão destinadas às tarefas. Elabore um calendário de obrigações semanais que precise dar conta. Também é importante que estabeleça com disciplina os momentos de descanso e alimentação, para que o seu desempenho não seja afetado pelo ambiente doméstico.

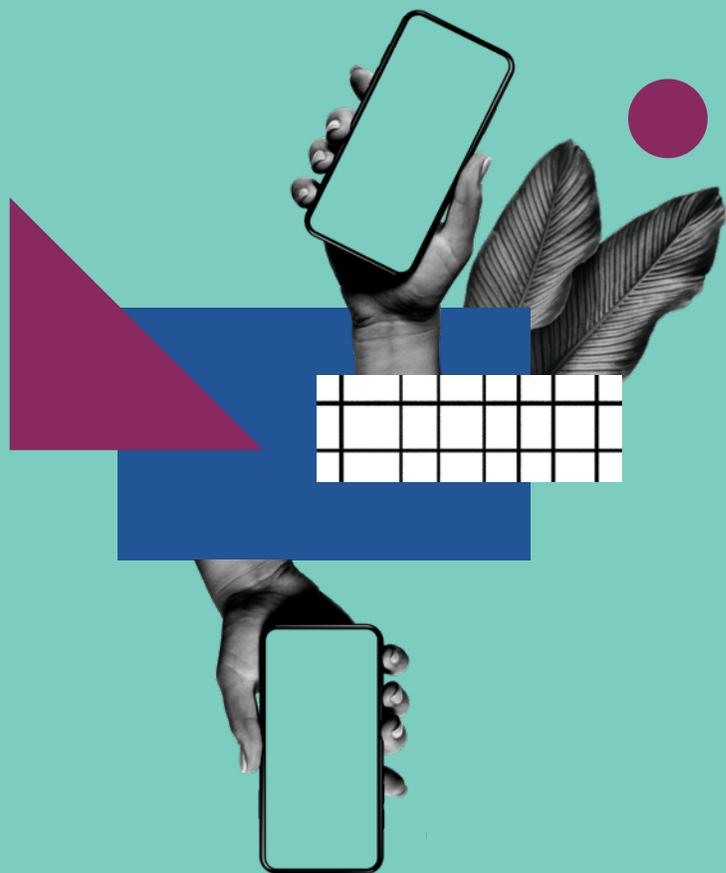




3 PRIORIDADES

Defina as suas tarefas prioritárias da semana: pagamento de contas e fornecedores, pesquisa de mercado, interações com clientes, melhorias nas vendas, produção ou entrega de produtos. Se precisar, crie uma planilha ou cole post-its em uma área visível para sempre ter o controle das tarefas. É importante se dedicar de forma individual e manter foco absoluto sobre cada uma delas. Bate-papo com amigos ou familiares e afagos nos animais de estimação devem ser feitos em momentos propícios, assim como eram feitos durante a sua rotina normal.

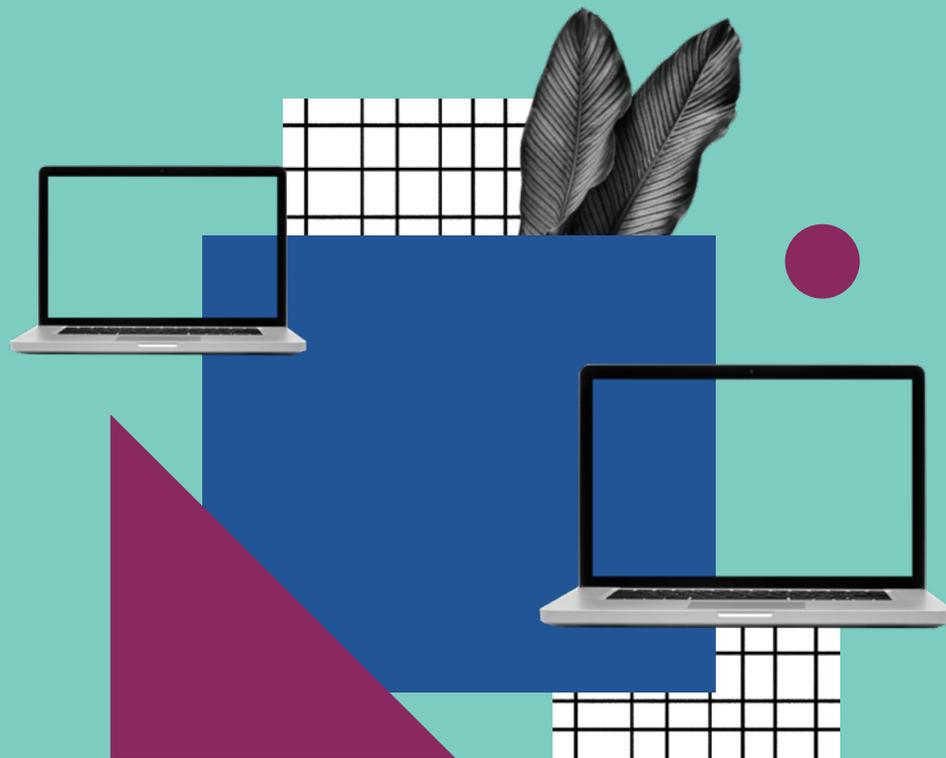




4 TROCA DE INFORMAÇÕES

Se você coordena funcionários ou faz parte de uma equipe de colaboradores, mantenha todos informados sobre as tarefas que está fazendo e reforce os prazos de entrega. Utilize os meios de comunicação instantâneos (WhatsApp, por exemplo) para tirar dúvidas e alinhar tarefas. Se o uso do celular para acessar esses aplicativos tirar o seu foco (afinal, quem resiste a uma olhadinha nas redes sociais?), opte pelas versões em desktop dessas ferramentas. Caso trabalhe sozinho, é importante que esteja sempre antenado às notícias do seu setor para não perder as novidades e as oportunidades de vista.





5 VIDEOCHAMADAS

As videoconferências estão em alta e devem ser usadas para integrar a equipe e manter o espírito corporativo. Pode parecer bobagem, mas em tempos de isolamento social, ver outras pessoas, mesmo que por vídeo, ajuda a amenizar os impactos do distanciamento. De qualquer forma, utilize essa ferramenta com moderação, pois reuniões em excesso podem acarretar perda do foco nas tarefas e, conseqüentemente, diminuição da produtividade. As lives também caíram no gosto popular, e utilizá-las para divulgar produtos e serviços, manter clientes informados ou mostrar novidades pode ser importante para manter os negócios aquecidos durante a paralisação das atividades. ●

ENTREVISTA

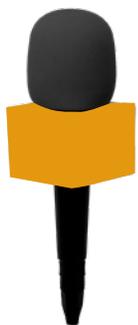
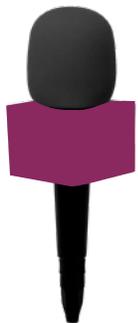
Planejamento para superar a crise



JOSÉ CARLOS SEMENZATO,
fundador da holding de franquias SMZTO

Ninguém melhor do que um empresário que sente na pele os impactos negativos da crise econômica provocada pela pandemia do coronavírus para apontar os melhores caminhos a fim de manter a sobrevivência dos negócios. Sócio da **SMZTO** – holding que fundou e reúne 14 redes de franquias (e marcas como OdontoCompany, Espaçolaser e Instituto Embelleze) –, **José Carlos Semenzato** viu 60% das suas quase 2 mil lojas serem impedidas de abrir por causa da quarentena.

Apesar do momento delicado, ele recorre à experiência de ter atravessado outras crises para superar a queda drástica nas vendas. Semenzato traz dicas para que você, empreendedor, possa traçar prioridades nos negócios. ▼



QUAIS ATITUDES SÃO NECESSÁRIAS

EM MOMENTOS DE QUEDA DAS VENDAS?

O primeiro ponto é analisar o caixa. Qualquer reserva em dinheiro líquido deve ser preservada. Na sequência, deixar para pagar impostos lá na frente sem multa, de acordo com decretos governamentais. Negociar os aluguéis, combinando com os proprietários de pagar uma parte agora; e negociar com os fornecedores, pedindo prorrogação, parcelamento ou, até mesmo, carência.

TUDO ISSO PARA PRESERVAR OS EMPREGOS?

Exatamente. Eu tenho dito: “Renegocie o que for possível e vamos salvar a nossa folha de pagamento”. Para a nossa sorte, o governo vai ajudar os pequenos e os médios empresários, o Microempreendedor Individual (MEI) e os prestadores de serviço sem CNPJ. Há um balanceamento importante ▼

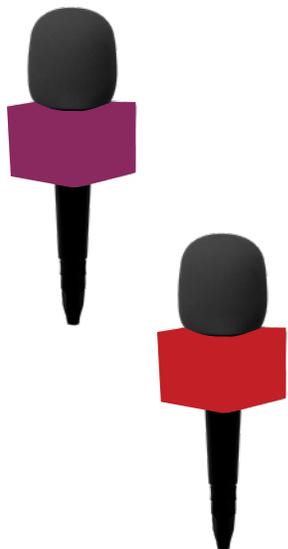
O empresário deve fazer um planejamento de quanto precisará de caixa para sobreviver



entre governo e sociedade, trazendo equilíbrio para que haja sobrevivência. Defendo que, como nosso negócio nos deu sobrevivência por anos, será que não faz sentido, neste momento em que ninguém é culpado por essa catástrofe, devolver um pouco do que guardou e salvar os empregos? Acredito que demitir agora possa causar um grande problema na retomada, porque é difícil e leva tempo para recontratar, retrainar e voltar a ter qualidade de serviço.

A CRISE GERADA PELO COVID-19 SERVE DE APRENDIZADO PARA QUE O EMPRESÁRIO BRASILEIRO SE QUALIFIQUE MELHOR?

A primeira lição é a necessidade de uma reserva. Se nos últimos três anos tivéssemos guardado 5% do faturamento mensal, provavelmente teríamos agora uma reserva para superar até três meses em casa com tudo fechado. O problema é que temos impostos e custos altos, as margens são ▼



OUÇA A ENTREVISTA
COMPLETA NO NOSSO
PODCAST:



muito achatadas. Já a segunda lição é que muitas empresas não precisam ter escritórios, e seus colaboradores podem trabalhar em home office com mais produtividade. Há também necessidade de mais investimento em tecnologia.

VOCÊ DEFENDE A INTUIÇÃO NA ADMINISTRAÇÃO DOS NEGÓCIOS. O QUE ELA DIZ SOBRE 2020?

Trabalho com dois cenários: um mais pessimista, com retomada do consumo a partir de junho e faturamento de até 40% do que era na primeira quinzena de março, com aumento gradativo até dezembro. O segundo cenário é mais otimista, com o retorno em maio já com faturamento de 60% e em outubro alcançar 100% do pré-crise. Em qualquer um, o empresário deve fazer um planejamento de quanto precisará de caixa para sobreviver. Há cenários até piores, com seis meses sem faturamento, mas acredito que a vida comece a voltar ao normal em junho. ●

DESCONTOS
ESPECIAIS

INFORME-SE

 /SenacEADoficial

 @senaceadoficial

SOU GRADUAÇÃO SENAC EAD

Na Graduação Senac EAD, eu estudo de qualquer lugar, faço networking com alunos do Brasil inteiro e ainda tenho o mesmo diploma dos cursos presenciais. #SouSenacEAD

INSCREVA-SE JÁ.

ead.senac.br/graduacao

Senac EAD. **O mais completo.**


Senac

Curtas



ENTREGAS SEGURAS

O e-commerce e as entregas em domicílio – fundamentais para atender os consumidores durante a quarentena – devem continuar como ferramentas valiosas para manter as vendas varejistas. Para isso, práticas de segurança e higiene devem ser seguidas para a prevenção do covid-19. Um e-book elaborado pelas principais plataformas de delivery e entidades do setor explica os cuidados de entrega e recebimento de mercadorias em geral. O material é recomendado pelo Conselho de Comércio Eletrônico da FecomercioSP.

BAIXE O E-BOOK AQUI:



Curtas



ABRE OU FECHA?

Até 31 de maio, todos os comércios e serviços do Estado de São Paulo considerados não essenciais devem permanecer fechados para evitar a transmissão do novo coronavírus (covid-19). A medida, que visa evitar aglomerações, é obrigatória para os 645 municípios e permite a abertura apenas de determinados serviços – áreas de saúde e segurança, por exemplo. Já serviços de alimentação, como bares, cafés e restaurantes, podem apenas funcionar no sistema delivery, enquanto padarias e lojas de conveniência têm permissão para vender alimentos desde que estes não sejam servidos dentro do local.

SAIBA MAIS SOBRE
AQUI:





**PUBLICAÇÃO DA FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS,
SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO DE SÃO PAULO**

PRESIDENTE

ABRAM SZAJMAN

SUPERINTENDENTE

ANTONIO CARLOS BORGES

ASSESSORIA TÉCNICA

ANA PAULA LOCOSELLI, FÁBIO CORTEZZI, LEANDRO ALVES DE
ALMEIDA, PAULA MOURA, REINALDO MENDES E THIAGO CARVALHO

COORDENAÇÃO EDITORIAL E PRODUÇÃO TUTU

DIRETOR DE COMUNICAÇÃO INTEGRADA DEMIAN RUSSO

DIRETORA DE CONTEÚDO ELISA KLABUNDE

EDITOR LUCAS MOTA

EDITORA-ASSISTENTE LÚCIA HELENA DE CAMARGO

REPÓRTER FILIPE LOPES

DIRETORES DE ARTE CLARA VOEGELI E DEMIAN RUSSO

EDITORA DE ARTE CAROLINA LUSSER

DESIGNERS ALBERTO LINS, JOÉLSON BUGGILLA, PAULA SECO,
PEDRO VÓ E TIAGO ARAUJO

REVISÃO BRUNA BALDINI E FLÁVIA MARQUES

COLABORARAM NESTA EDIÇÃO CAMILA SILVEIRA, FILIPE LOPES E RAÍZA DIAS

FALE COM A GENTE

PUBLICACOES@FECOMERCIO.COM.BR | RUA DOUTOR PLÍNIO BARRETO, 285
BELA VISTA • 01313-020 • SÃO PAULO – SP www.fecomercio.com.br
