

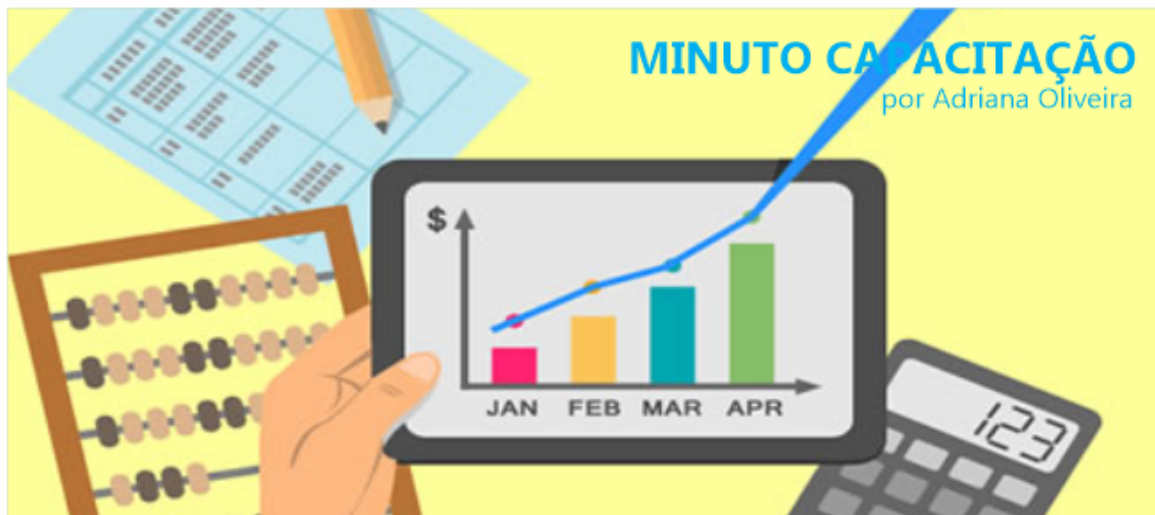
MÃE

*As melhores lembranças são com
as pessoas mais especiais.*



REVISTA ACEA

A Revista da Associação Comercial de Amparo
Março 2021. Ano 18. Edição 209



Fluxo de Caixa: Como gerenciar durante e pós pandemia?

Fomos pegos de surpresa por uma pandemia que já dura mais de um ano. Logo de início, não dava para imaginar que os danos para o comércio e empresas poderiam ser tão grandes.

A verdade é que ainda não sabemos até quando essa situação irá perdurar, o que sabemos (e muitos sentiram na pele) é a importância do fluxo de caixa para qualquer negócio.

Não é de hoje que falamos sobre isso, e mesmo assim existem milhares de empresas que acreditam que esse planejamento não se encaixa pra eles, uns por não querer investir em um profissional outros por acreditar que já são especialistas, mas nunca é demais reforçar, principalmente agora, precisamos pensar em como gerir o nosso fluxo de caixa durante essa crise e após ela também. Esse será o diferencial que fará sua empresa permanecer ativa.

Preparamos um conteúdo bem completo e ao mesmo tempo sucinto sobre o assunto, pois somente um Profissional está apto a fornecer detalhes específicos que mudam de acordo com cada empresa.

Qual a importância da gestão do fluxo de caixa em uma empresa?

O *fluxo de caixa* é responsável por mostrar as entradas e saídas financeiras de um negócio para períodos futuros. Por isso é essencial saber administrá-lo.

É certo que a chegada da pandemia afetou a maioria das pessoas. No entanto, podemos dizer que, para aqueles que já faziam uma boa gestão do seu fluxo de caixa, o prejuízo foi bem menos oneroso do que para aqueles que não tinham nenhum controle.

Saber o que entra e sai em uma empresa diz muito sobre a saúde financeira dela e o quanto ela pode suportar em uma época de crise. Não foi atoa que tantos estabelecimentos tiveram de fechar as portas. Para manter sua empresa saudável, é necessário analisar toda a movimentação financeira do seu negocio, receita e as despesas, para então compreender a situação para assim driblar da melhor forma as



dificuldades que possam surgir. Em resumo sabendo como o mundo está com relação à pandemia, ter uma gestão equilibrada e eficiente virou sinônimo de sobrevivência.

Elaboramos 06 dicas básicas para você incluir no gerenciamento do fluxo de caixa da sua empresa.

Importante ressaltar que não é somente durante uma crise como a qual estamos passando que você precisa se preparar e entender financeiramente o seu negócio, isso precisa ser constante, em qualquer época, seja ela boa ou ruim. Sendo assim, vamos às dicas:

Planejamento e Projeções: Mesmo com um cenário caótico, muitas empresas presenciaram o crescimento de alguns setores. Dessa forma é imprescindível criar um planejamento embasado em como está o seu caixa agora. Somente a partir daí que você deve começar a fazer projeções. Para essas projeções você precisa levar em conta 03 possibilidades: um contexto otimista; pessimista e realista. Assim é possível se antecipar para todas as hipóteses.

Corte de Gastos e Redução nos Custos: Como o nome já sugere, gastos são despesas que podem ser cortadas e os custos aqueles que podem ser reduzidos. A dica é observar o que dá para reduzir dos custos fixos, já que estes constituem boa parte do *fluxo de caixa*.

Tente Negociar com os Clientes Inadimplentes: A pandemia afetou não só as empresas, mas também os clientes. Em casos como esses, é muito comum o cancelamento de compras e atrasos em pagamentos, o que interfere e preocupa completamente a saúde financeira da empresa. Para minimizar as perdas e não sair no prejuízo busque alternativas de negociação com os consumidores. Ofereça condições flexíveis que também se encaixem a realidade econômica pela qual eles estão passando. Se possível não cobre juros altos.



Faça Análise de Crédito: Nesse instante, a análise de crédito se mostra ainda mais importante. Se a sua empresa já está sofrendo com clientes inadimplentes, não dá para correr o risco e aumentar esse número. Desse modo, antes de conceder crédito, conheça quem irá comprar de você. Avalie o comportamento dessa pessoa no mercado, sua capacidade de pagamento, ticket médio de compra, entre outros. Não existe receita ou fórmula mágica para recuperar o que foi perdido. Construir um plano coerente, responsável e entendendo a situação atual do seu caixa e a necessidade de diminuir custos, é o melhor caminho.

Procure Linhas de Créditos Especiais para Gerenciamento de Caixa na Pandemia: No caso de insustentabilidade de um *fluxo de caixa* saudável, uma opção pode ser a busca por financiamento junto às instituições financeiras. Várias linhas de créditos especiais foram lançadas no período de crise do Coronavírus. São condições favoráveis, pois visam exatamente à ajuda ao empreendedor. Juros baixos, prazos de carência, pagamento estendido são condições que estão ao alcance das empresas. Estude bem as opções disponíveis e contrate o melhor para a empresa desde que fique constatada a necessidade de complementação financeira do caixa da organização.

Acompanhe as Ações e Incentivos Governamentais de Auxílio: No início tivemos medidas para ajudar na organização e contenção de empregos. É preciso estar atento a qualquer novo ajuste ou medidas que venham ajudar as empresas financeiramente. Afinal já temos mais de 01 ano de pandemia e ainda assim temos uma situação fora de controle. Portanto se ainda não conhece sua empresa 100% faça um raio-x com profissionais para que eles possam estabelecer um plano financeiro que deverá ser seguido a risca.

Fonte: SCCCHECK

Instagram

LIVE

Workshop Planejando Lives do Zero

Em abril disponibilizamos o Workshop Planejando Lives do Zero, esse treinamento foi ministrado por Andressa Kaam, profissional formada em jornalismo e marketing pela universidade Anhembi Morumbi. Andressa Kaam está a mais de 09 anos no mercado e oferece soluções em marketing para pequenas e médias empresas, tanto no Brasil quanto no exterior.

A Associação Comercial de Amparo teve como intuito, trazer informações e conteúdos relevantes para o maior número de pessoas que utilizam essa e outras ferramentas digitais para continuar com o seu comércio “aberto”.

Tendência que aumentou exponencialmente desde o início da pandemia em 2020 tomou conta das redes sociais.

Hoje temos diversos tipos de Lives:

Live Shop - Apresentação dos produtos ao vivo pela internet de forma a permitir que o comprador tenha uma experiência bem mais próxima de uma loja física, incluindo a possibilidade de comentar e fazer perguntas durante a live e por fim formalizar a compra através de links para pagamento, Pix e transferência bancária. Tudo feito de uma forma onde a venda seja concluída durante o evento, para que não haja a desistência do cliente.

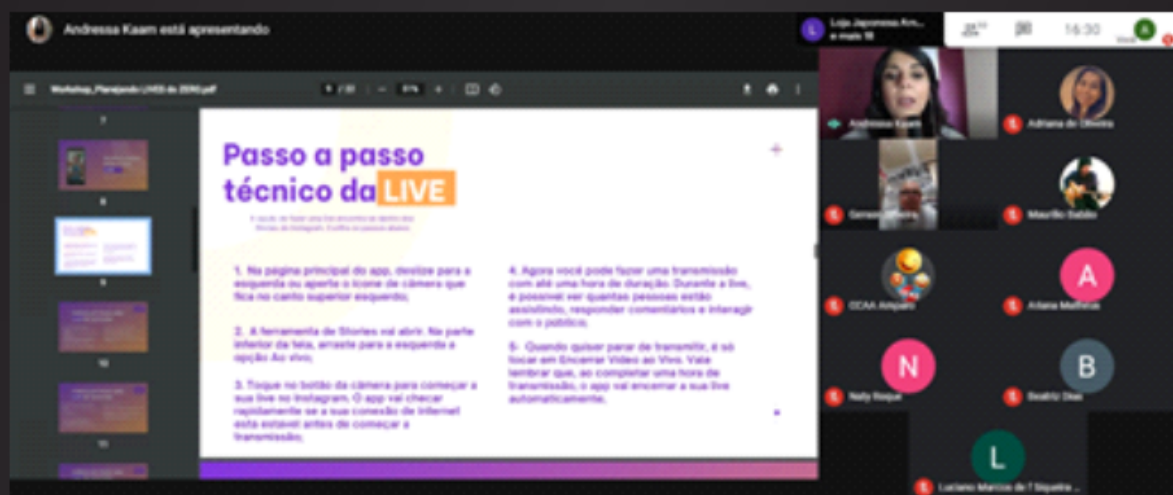
Outro tipo de live é a Live Leilão – Nesta live você parte de um valor mínimo para o seu produto que vai recebendo os lances, fica com a peça quem pagar mais por ela. O pagamento também é feito da mesma forma, através de links para pagamento, Pix e transferência bancária.

Temos, também, as Lives Pré-Venda – O foco delas é apresentar os seus produtos e criar uma lista de espera por eles. Encaixa-se em diversos segmentos e gera a ânsia por ter aquele produto em

primeira mão.

Por ser um campo muito vasto na obtenção de novos clientes e novas vendas, a Associação Comercial não poderia ficar de fora e levamos todo esse conteúdo para os nossos empresários, tanto para os que já faziam uso desta ferramenta como para os que não possuíam nenhuma habilidade com tal tecnologia.

O Planejando Lives do Zero aconteceu no dia 14 de abril e foi um sucesso.



Vários participantes e dezenas de dúvidas, que foram prontamente respondidas pela Andressa Kaam.

O público que atingimos foi bem diverso, tivemos varejo de roupas, óticas, escolas de idiomas, sapatos e acessórios, contabilidade, entre outros seguimentos.

Abaixo alguns tópicos que foram abordados:

- descobrindo o poder dos vídeos para o seu negócio (independente do segmento);
- aprendendo a planejar e executar sua Live;
- treinamento de vendas digitais e suas diferenças;
- estratégias para a venda digital;
- passo a passo para adaptar seu negócio a era digital;
- técnicas eficientes para utilizar diariamente;

Instagram

LIVE

Andressa Kaam está apresentando

WhatsApp_Persepolis (188 de 208).pdf

CHECKLIST PARA UMA LIVE DE SUCESSO

Antes

- PLANEJAMENTO E ORGANIZAÇÃO
- ESCOLHA UM TÍTULO INTERESSANTE, DATA E HORÁRIO
- DEFINA O MODELO DE LIVE: PROMOCIONAL OU LANÇAMENTO
- INICIE A DIVULGAÇÃO NO REEL, STORIES (INSTAGRAM) E NOS STATUS (WHATSAPP)
- CONVIDE PARCEIROS ESTRATÉGICOS
- TREINE A SUA EQUIPE PARA ESSE MOMENTO
- USE TRÁFEGO PAGO PARA PÚBLICO-ALVO
- 24 HORAS ANTES DIVULQUE NOS STORIES USANDO O STICKER DE CONTAGEM REGRESSIVA
- FAÇA STORIES MOSTRANDO OS ASISTORES
- ANUNCE A LIVE TODOS OS DIAS DESDE O ANÚNCIO ATÉ A REALIZAÇÃO

Adriana de Olive...

CCAA Amparo

L

B

Luciano Marcol...

Beatriz Dias

A

Adriana Muffreu...

Maurício Sobão

N

Naty Roque

Todo o curso foi 100% online, e o melhor de tudo com um valor acessível para o público e em especial para os nossos associados. As vagas foram limitadas para que todos os participantes tivessem qualidade no atendimento, mas se você ficou interessado, e não conseguiu participar entre em contato conosco através dos nossos canais:

>> treinamento@aceamparo.com.br

(19) 3807-3533

Fale com a Adriana Oliveira, faremos o possível para incluir você na próxima turma.

Aproveite e deixe sugestões de qual treinamento sua empresa precisa. Esperamos você!



Você **melhor**
a cada dia.

O único padrão que devemos seguir na vida é o **nosso**, por isso podemos buscar tudo o que contribui para encontrar a **noossa melhor versão**. Sentir-se bem com a gente mesmo tem que ser um hábito saudável e podemos fazer isso sempre.

Pensando nisso, nós da HTM Eletrônica - empresa referência no desenvolvimento e fabricação de equipamentos estéticos, fisioterapia e reabilitação - desejamos que você se sinta **melhor a cada dia**.

HTM
TECNOLOGIA DE RESULTADO

 @htmeletronica
 /htmeletronica
 /htmeletr
 /htmeletronica



Certificado Digital: Qual a diferença do A1 e o A3?

O Certificado Digital A1 e o Certificado A3 são os mais populares e possuem características diferentes. A principal diferença entre eles está no modo de armazenamento, é preciso analisar qual é o melhor para você.

Com o Certificado Digital A1 a identificação fica armazenada diretamente no computador do usuário, no navegador de internet ou em dispositivos móveis. Esse certificado tem 1 ano de validade, além disso é criptografado por um software específico e protegido por senha.

Após sua emissão, é criada uma cópia de segurança do certificado A1 na área de trabalho do computador. No arquivo gerado também consta o número do pedido. Para a sua segurança, transfira esta cópia para um local seguro (por exemplo, um pen drive ou na nuvem).

Por outro lado, o Certificado digital A3 tem como armazenamento chaves criptográficas externas como cartão inteligente, token criptográfico ou diretamente na nuvem. Com isso o transporte do certificado fica mais fácil, sendo possível utilizá-lo em outras máquinas. O certificado A3 é protegido por uma senha e a validade é de até 5 anos.

Certificado Digital A1

Características

- Armazenado e emitido no computador.
- Senha opcional.
- Permite a cópia e uso em outros dispositivos.
- Validade de 1 ano (12 meses).
- Não exige o uso de mídias (Cartão/Token).
- Dispensa a necessidade do preparo do computador para o uso.



Já o Certificado Digital A3 é emitido e armazenado em uma mídia criptográfica, que pode ser um Cartão e Token (parece um pen drive), ou na nuvem, o qual chamamos de remote ID. A validade pode ser de até 60 meses, dependendo do local de armazenamento. E, nesta modalidade, o acesso ao Certificado, obrigatoriamente, é protegido por uma senha ou dois fatores de autenticação – na nuvem.

O Certificado A3 tem sido fortemente recomendado para ERP de notas fiscais, já que a maioria desses softwares tem compatibilidade com esse formato.

Certificado digital A3

Características

- Armazenado e emitido em mídias (Cartão, Token ou nuvem).
- É protegido por senha ou duplo fator de autenticação.
- Não pode ser copiado.
- Validade de 1 a 5 anos (12 a 60 meses).
- Exige o uso da mídia, exceto se armazenado na nuvem.
- O dispositivo deve ser preparado antes do primeiro uso.

Certificado Digital é na Associação Comercial de Amparo!

Adquira o seu pelo: www.aceamparo.com.br ou peça ajuda de nossas consultoras em 19 3807.3533

CERTIFICADO DIGITAL

é na Associação Comercial de Amparo

Sabe por quê?

- ✓ Profissionalismo
- ✓ Responsabilidade
- ✓ Agilidade
- ✓ Credibilidade

Descontos Especiais para Associados

Adquira o seu e agende seu horário: www.aceamparo.com.br

Estamos atendendo normalmente durante a pandemia!



MÃE

As melhores lembranças são com as pessoas mais especiais.



COMPRE NAS LOJAS PARTICIPANTES E CONCORRA A:



6
SMARTPHONES



5

JANTARES (DELIVERY) DE R\$ 350,00 CADA EM RESTAURANTES ASSOCIADOS

**imagens ilustrativas.*





COMUNICADO DE FUNCIONAMENTO DA CAMPANHA DIA DAS MÃES

Entrega de cupons na ACEA até 11/05/2021 às 17h30*

Sorteio: 14/05/2021 às 09h (na ACEA)

* Urnas entregues após o horário de entrega não participarão do sorteio

TALÕES-EXTRA ADQUIRA E AUMENTE CHANCES

04 talões – R\$ 33,00 25 talões – R\$ 117,00

10 talões – R\$ 54,00 30 talões – R\$ 138,00

15 talões – R\$ 75,00 40 talões - R\$ 178,00

20 talões – R\$ 96,00 50 talões - R\$ 220,00

- Cada associado participante tem direito a 2 talões e 1 cartaz gratuitamente;

- O associado ficará responsável em carimbar e distribuir os cupons para os clientes. Cupons sem carimbo não concorrem;

DISTRIBUIÇÃO DE CUPONS: Imediata ao recebimento.

ativabrasil

MÃE

As melhores lembranças são com as pessoas mais especiais.

COMPRE NAS LOJAS PARTICIPANTES E CONCORRA A:

6 SMARTPHONES

5 JANTARES (DELIVERY) DE R\$ 350,00 CADA EM RESTAURANTES ASSOCIADOS



Número de MEI formalizados diminui 3% no primeiro trimestre

Pela primeira vez em cinco anos, o número de formalizações de microempreendedores individuais (MEI), no primeiro trimestre, sofreu uma queda.

Se comparado com o mesmo período do ano passado, houve uma redução de 3%. Em 2020, esse número apresentou um incremento de 13% em relação a 2019. As informações constam de levantamento feito pelo Sebrae com base em dados da Receita Federal.

“Essa queda pode refletir um impacto do recrudescimento da pandemia. No ano passado, acompanhamos sucessivos aumentos no número de formalizações que podem ser atribuídos ao desemprego, mas o início desse ano mostrou um arrefecimento. Inclusive em atividades que sempre estiveram entre as que mais tinham formalizados nos últimos anos”, diz Carlos Melles, presidente do Sebrae.

Em 2020, foram registrados 2,6 milhões de novos MEI, o maior número registrado nos últimos cinco anos.

Dentre as atividades com maior número de formalizações, apenas 9 apresentaram crescimento. Segmentos como o de cabeleireiro, manicure e pedicure, além das atividades auxiliares dos transportes terrestres, que incluem os motoristas de aplicativos, registraram forte redução. Ambas tiveram queda de aproximadamente 33%.

BEBIDAS

A atividade que teve o maior incremento no primeiro trimestre foi a de comércio varejista de bebidas, com um crescimento de mais de 51%, e confirma uma tendência que vinha sendo verificada desde o início da pandemia.

Assim como a segunda atividade, que foi a de preparação de documentos e serviços especializados de apoio administrativo, com aumento de aproximadamente 23%, seguida pelo de transporte rodoviário de carga, exceto de produtos perigosos e mudanças, que apresentou um crescimento de 21,56%. O Brasil possui mais de 11,3 milhões de MEI ativos.

Fonte: Diário do Comércio



Comerciantes são os que mais pedem socorro aos bancos

O arrastão financeiro vivido pelas empresas em meio à pandemia do novo coronavírus provocou uma corrida de empresários às instituições financeiras em busca de crédito.

E quem mais demandou dinheiro dos bancos foram os comerciantes. Em dezembro de 2020, o saldo das operações de crédito do comércio somou R\$ 380,58 bilhões.

Este valor representou um aumento de 30,7% em relação a dezembro de 2019.

Os dados são do Banco Central (BC) e foram levantados por Fábio Bentes, economista da Confederação Nacional do Comércio (CNC).

No mesmo período, o saldo das operações de crédito no setor de serviços subiu 26,5%, no agroindustrial, 23,6% e, no industrial, 18,1%. No geral, a alta foi de 21,8%.

Dados de março deste ano também revelam a necessidade de empréstimos do setor comercial. O saldo das operações de crédito do comércio era 29,6% maior do que o de março de 2020.

No caso da indústria, 12,6% maior, dos serviços, 23% maior, e do setor agropecuário, 28,3% maior, no período.

SALDO DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO POR SETOR

(var.% em 12 meses)

Ano	Total	Agropecuária	Comércio	Indústria	Serviços
2013	13,2%	8,6%	10,6%	13,2%	15,0%
2014	9,5%	4,0%	3,6%	11,6%	9,8%
2015	6,8%	3,8%	0,9%	7,4%	5,8%
2016	-9,5%	-3,9%	-10,7%	-9,6%	-8,9%
2017	-6,7%	-7,7%	-8,5%	-9,7%	-3,1%
2018	1,2%	4,6%	6,3%	-3,9%	6,1%
2019	-0,1%	-1,2%	10,0%	-7,5%	7,7%
2020	21,8%	23,6%	30,7%	18,1%	26,5%
2021*	17,7%	28,3%	29,6%	12,6%	23,0%

*12 meses encerrados em março

Fonte: CNC

“Como já era de se imaginar, as empresas estão demandando mais recursos para viabilizar as suas operações, e não para investir”, afirma Bentes.

De acordo com ele, o dinheiro que as empresas de todos os setores pegaram para capital de giro mais do que dobrou no período de um ano.

O aumento da procura por dinheiro para pagamento em até um ano foi de 119% quando comparado os valores de dezembro de 2019 e de 2020.

No caso das operações acima de um ano, isto é, dinheiro mais utilizado para pagamento em prazos mais longos, a alta foi de 41%.

“Esses números revelam que as empresas, de uma forma geral, estão precisando mais de dinheiro para manter as suas operações no dia a dia”, diz Bentes.

No caso das micro e pequenas empresas, a situação financeira é ainda mais complicada, de acordo com relatos de empresários feitos ao Sebrae SP.

Levantamento do Sebrae revela que, em abril deste ano, 49% dos pequenos negócios correram atrás de crédito em instituições financeiras no país. Em abril de 2020, 30%.

No ano passado, de cada cem empresas que foram aos bancos, somente 11 conseguiram pegar dinheiro. Neste ano, este número aumentou para 39.

No caso dos pequenos empresários, com faturamento até R\$ 4,8 milhões por ano, muitos não conseguem os recursos por pura falta de planejamento.

“Também não conseguem empréstimos porque não atingem as pontuações dos bancos, estão negativados ou não possuem documentação”, diz Lúcia Amélia Gomes, consultora do Sebrae SP.

No último ano, diz ela, os recursos que entram no caixa das empresas são basicamente para resolver dívidas em atraso e manter o negócio funcionando.

“Não dá para afirmar que todos os pequenos empresários estão endividados, mas dá para dizer que a pandemia impactou de alguma forma todos eles”, diz Amélia Gomes.

DESPESAS EM ALTA

Rafael Borges de Souza, proprietário da rede Fascar, especializada em sapatos masculinos, conseguiu crédito de R\$ 3 milhões em 2020 para enfrentar a pandemia.

“As despesas não param de subir, e o movimento caiu uns 40%. Peguei o dinheiro para tocar o negócio, não seria louco de pegar para investir”,

diz.

De acordo com o empresário, ele só conseguiu os recursos porque deu um imóvel como garantia e era correntista do banco há décadas.

Com 20 lojas, a rede viu o faturamento anual cair pela metade com a pandemia, de R\$ 50 milhões para R\$ 25 milhões.

Sem sucesso nas negociações com administradoras de shoppings, o empresário deve fechar umas quatro lojas nos próximos meses.

William Sukarie, proprietário da Cia Ypslon, rede de roupas masculinas, conta que há um ano colocou um imóvel como garantia para renegociar dívidas com um banco.

“Agora tenho de pagar prestação todo o mês para não perder o imóvel”, diz.

De acordo com ele, a empresa não deve mais recorrer a bancos e está em processo de corte de custos e fechamento de lojas para dar continuidade ao negócio.

“A hora que eu quitar as dívidas eu mudo de ramo. Caíram muito as vendas, que não devem retomar. Metade da nossa clientela, que vinha de fora, não viaja mais.”

MÃOS ABANANDO

Tito Bessa, presidente da Ablos, associação de lojistas de shoppings, diz que a maioria dos lojistas que recorre hoje aos bancos sai das agências com as mãos abanando.

“O fato é que os bancos só emprestam dinheiro para quem não precisa. Veja quanto o grupo Soma conseguiu de dinheiro para comprar a Hering”, diz ele.

O negócio, concluído no final do mês passado, foi avaliado em R\$ 5,1 bilhões.

“Se um banco liberasse R\$ 2 bilhões para um grupo de pequenos comerciantes, imagina quantos negócios poderiam ser salvos nesta pandemia”, afirma Bessa.

Um dado do BC revela, de acordo com o economista da CNC, a dificuldade das empresas de honrar seus compromissos de curto prazo.

É o atraso no pagamento de empréstimos para capital de giro rotativo, que podem ser pagos em até 180 dias.

Em março do ano passado, o atraso no caso dessa modalidade equivalia a 2,2% da carteira de crédito. Em março deste ano correspondia a 4,1%.

“A situação é preocupante. Os empresários deverão carregar dívidas por um bom tempo, comprometendo a capacidade de investimento das empresas no longo prazo”, diz Bentes.

JUROS MAIS ALTOS

A consultora do Sebrae lembra que os empresários devem ficar atentos sempre às taxas de juros na hora de buscar crédito em instituições financeiras.

O Pronampe (Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte), quando surgiu, concedia taxas de juros baseada na Selic mais 1,25% ao ano.

“Só que a Selic subiu para 3,5% ao ano. Se o dinheiro do Pronampe saísse agora, já custaria 4,75% ao ano”, diz ela.

Na hora do aperto financeiro, diz Amélia Gomes, crédito nunca deve ser a primeira opção do empresário.

“Antes de recorrer ao financiamento, o empresário precisa cortar custos, entender as necessidades dos clientes, quebrar paradigmas, se reinventar, pensar no delivery.”

Assim como o consumidor, que precisa ter a certeza de que a prestação da compra financiada de uma geladeira cabe no orçamento, o empresário precisa fazer conta.

Na hora de entrar em um financiamento, diz ela, tem de ter a certeza de que vai poder pagar uma prestação todo o mês.

“Crédito é igual a remédio, dependendo da dose te cura ou te mata.”

Fonte: Diário do Comércio



LABORAVES

Supermercado Agropecuário



www.laboraves.com.br

Tel: 19-3808.8900

Av. Bernardino de Campos, 254 - Centro - Amparo - SP



UNiVERSO
CONTABILIDADE

GESTÃO CONTÁBIL
E EMPRESARIAL

www.universoconsult.com.br

(19) 3808.8890



Conectando empresas e candidatos.



Anuncie suas vagas de emprego
gratuitamente!

SOLICITE SEU LOGIN E SENHA:

 **193807.3533**



AMPARO
EMPREGA

Uma iniciativa da Associação Comercial de Amparo.



www.amparoemprega.com.br