

COMUNICADO TÉCNICO

Núcleo de Acesso ao Crédito - NAC

A crise do novo coronavírus afeta a indústria brasileira pela queda na demanda por seus produtos, pela dificuldade em conseguir insumos e matérias-primas e pela redução da oferta de capital de giro no sistema financeiro. O cancelamento de pedidos impactou significativamente o faturamento. Aliada à queda na demanda, a dificuldade em conseguir insumos afetou a produção. Esse cenário, conjugado à continuidade de despesas regulares (salários, tributos, energia, aluguel, etc.) e à retração da liquidez no mercado financeiro, levanta a preocupação com a sobrevivência das empresas.

A Indústria já sente fortemente os impactos da crise do Coronavírus na sua operação e, conseqüentemente no seu Caixa. Vendas normais apenas para os setores de necessidade básica ou de saúde, cancelamentos de pedidos, disrupção em algumas cadeias de suprimento e logística e incertezas que afetam o sistema financeiro. Enquanto isso, continua o fluxo de pagamentos a serem feitos como folha de pagamentos, impostos, fornecedores, energia, aluguel, etc.

A combinação desses fatores poderá provocar dificuldades na gestão do caixa, sendo recomendada ação imediata para reduzir os impactos negativos. Diante desse cenário, a Federação das Indústrias do Estado do Ceará – FIEC, por intermédio do Núcleo de Acesso ao Crédito, orienta que tão importante como o planejamento para a retomada das atividades após a crise são as ações imediatas para equacionar as questões urgentes de curto prazo.

ORIENTAÇÕES PRELIMINARES

ORIENTAÇÕES

• **Tenha as informações detalhadas:** Antes de buscar a negociação com bancos, clientes e fornecedores, efetue o levantamento e domine as informações referentes a sua empresa (Contas a receber e a pagar vencidas e a vencer, níveis de estoque, faturamento, entre outras).

• **Três são os principais desembolsos, normalmente, os fornecedores, a folha e os financiamentos. Assim, seguem orientações básicas para equacioná-las:**

1. Bancos: Negocie maiores prazos e menores taxas - Procure o seu Gerente e busque uma renegociação das suas dívidas, tanto a taxa de juros caiu como os prazos precisam ser alongados diante das perspectivas econômicas.

2. Fornecedores: Negocie um alongamento do prazo das parcelas a vencer e melhores condições para as próximas compras - Efetue uma classificação ABC e tenha o foco inicial no grupo A que representam a maior parte dos seus compromissos e fornecimento. Negocie uma parceria com repactuação de valores, prazos e outras condições. Todos vão enfrentar turbulências.

3. Pessoal: Financie no banco as folhas dos próximos dois meses - Foram criadas linhas de financiamento para auxiliar o pagamento da sua folha de pagamentos para os próximos dois meses, o acesso a essas linhas será com o seu banco, trazendo um alívio no seu fluxo de desembolso imediato.

• **Suporte Gerencial: Foco na melhoria da produtividade** - A superação do momento crítico da crise não pode eliminar a preparação das bases necessárias para a retomada, sendo fundamental a busca de apoio gerencial com as instituições com expertise como SEBRAE, IEL, Universidades e Consultorias entre outros.

O Núcleo de Acesso ao Crédito – NAC, está a disposição da Indústria Cearense para prestar orientação à sua negociação financeira. Envie as suas dúvidas, agende uma orientação remota que será segura para a saúde e positiva para o seu negócio.



**ENTENDA COMO VAI FUNCIONAR O CRÉDITO
PARA FOLHA DE PAGAMENTO DAS EMPRESAS**



**PLANILHA COM AS MEDIDAS EMERGENCIAIS
DOS AGENTES FINANCEIROS**

CONTATOS:

Rafael Martins de Figueiredo
Núcleo de Acesso ao Crédito - NAC



nac@sfiec.org.br



(85) 98532-3212