



Informativo Contábil

SERVIALPHA Assessoria Contábil SS Ltda.

**Tel.: (11) 4152-2907**

**sergio@servialpha.com.br**

Calçada das Violetas, 132 - 2º Andar  
Condomínio Centro Comercial Alphaville - Barueri/SP

Setembro e Outubro de 2020

## Imprevisibilidade **emperra crédito** para pequenos negócios

A paralisação das atividades econômicas atingiu em cheio as micro e pequenas empresas. Impedidas de operar por conta das medidas de combate ao avanço da Covid-19, elas foram afetadas no fator mais decisivo para a sustentabilidade dos negócios: a geração e a previsão de receitas.

Segundo a quarta edição do estudo *O impacto da pandemia de coronavírus* nos pequenos negócios, realizado pela FGV Projetos, em parceria com o Sebrae, apenas 46% dos empresários responsáveis por essas empresas buscaram empréstimos e, destes, somente 18% conseguiram.

Tanto o alto percentual de empreendedores que não recorreram ao financiamento quanto a baixa proporção dos que tiveram o pedido atendido refletem o maior problema enfrentado atualmente: a falta de previsibilidade. De um lado, está o empresário, inseguro quanto à capacidade de honrar a dívida. Do outro, a instituição financeira, limitando a liberação dos recursos pelo mesmo motivo.

Antes da pandemia, as micro e pequenas empresas geralmente valiam-se do desconto de recebíveis para o giro e investimento pontual. Esses empresários tinham noção do

que o giro proporcionava, faziam a conta e só então recorriam ao crédito. Com a pandemia, eles passaram a não ter receita e a não saber se terão vendas suficientes para pagar as dívidas e, por isso, muitos não buscaram crédito.

O mesmo levantamento da FGV Projetos aponta que o acesso a empréstimos é maior nas cooperativas de crédito do que nos bancos. As razões para esse comportamento, no entanto, não foram identificadas uma vez que a pesquisa é quantitativa, e não qualitativa. Sabe-se, contudo, que as cooperativas costumam estar mais próximas do cooperado, serem mais ágeis na análise e oferecerem linhas com custo menor, pois têm processos menos burocráticos do que os grandes bancos.

### Planejamento e reestruturação

Novas linhas de crédito, com juros menores, carência e pagamento facilitado, têm sido anunciadas, mas o acesso a elas tem sido complicado. Nem mesmo as medidas governamentais têm sido capazes de fazer o dinheiro chegar até os pequenos negócios. Em 29 de julho, o Portal do Empreendedor, do Ministério da Economia, indicava a concessão de

apenas 41,6% (R\$ 31,6 bilhões) dos R\$ 76 bilhões destinados às linhas de financiamento. E o percentual só não é menor porque o Pronampe, que começou a ser operacionalizado em fins de junho, conseguiu liberar os R\$ 18,7 bilhões disponibilizados para o programa em um mês.

Por isso, antes de tentar obter crédito, o empresário precisa saber se o dinheiro vai ajudar o negócio ou apenas aumentar o endividamento. O próximo passo é buscar as melhores opções no mercado, providenciando a documentação necessária, dentro das regras do sistema financeiro nacional.

Nesse sentido, elaborar um plano detalhado sobre como o dinheiro será aplicado no negócio, com demonstrativo da capacidade de gerar caixa e quitar a dívida, aumenta as chances de sucesso.

Com a retomada das atividades, independentemente de estarem endividadas ou não, as empresas devem otimizar o uso dos recursos, buscando reduzir despesas e aumentar receitas. Revisar e renegociar contratos com fornecedores e buscar novos parceiros no mercado são atitudes que também podem ajudar a equilibrar as finanças.

## SOCIEDADES LIMITADAS UNIPESSOAIS

**A Sociedade Limitada poderá ser composta por apenas uma pessoa??**

Sim, a unipessoalidade foi permitida pelo § 1º do art. 1.052 do Código Civil, incluído pela Lei nº 13.874 em 20 de setembro de 2019, também denominada “Lei da Liberdade Econômica”.

A Sociedade Limitada Unipessoal poderá decorrer de constituição originária, saída de sócios da sociedade por meio de alteração contratual, bem como de transformação, fusão, cisão, conversão, etc. e aplicam-se à sociedade limitada unipessoal, no que couber, as regras aplicáveis à sociedade limitada constituída por dois ou mais sócios.

*Terezinha Massambani - Consultora e redatora Cenofisco*



## ASSEMBLEIAS GERAIS VIRTUAIS – PARTICIPAÇÃO

**Como será a participação e a votação a distância em reuniões e assembleias de sociedades anônimas fechadas, limitadas e cooperativas?**

Esclarecemos que as reuniões e assembleias podem ser:

- semipresenciais: quando os acionistas, sócios ou associados puderem participar e votar presencialmente, no local físico da realização do conclave, mas também a distância; ou
- digitais: quando os acionistas, sócios ou associados só puderem participar e votar a distância, caso em que o conclave não será realizado em nenhum local físico.

A participação e a votação a distância podem ocorrer mediante o envio de boletim de voto a distância e/ou atuação remota, via sistema eletrônico e serão consideradas como realizadas na sede.

O instrumento de convocação informará que a reunião ou assembleia será semipresencial ou digital, detalhará a participação e votação a distância e poderão ser divulgadas no anúncio de convocação de forma resumida, com indicação de endereço eletrônico na rede mundial de computadores onde as informações completas devem estar disponíveis de forma segura.

A sociedade deve adotar sistema e tecnologia acessíveis para que todos os acionistas, sócios ou associados participem e votem a distância; e manter arquivados todos os documentos relativos à reunião ou assembleia semipresencial ou digital, bem como a gravação integral.

Para todos os efeitos legais, será considerado presente na reunião ou assembleia semipresencial ou digital, conforme o caso, o acionista, sócio ou associado: que a ela compareça ou que nela se faça representar fisicamente; cujo boletim de voto a distância tenha sido considerado válido pela sociedade; ou que, pessoalmente ou por meio de representante, registre sua presença no sistema eletrônico de participação e voto a distância disponibilizado pela sociedade.

Os livros societários aplicáveis e a ata da respectiva reunião ou assembleia semipresencial ou digital poderão ser assinados isoladamente pelo presidente e secretário da mesa, que certificarão em tais documentos os acionistas, sócios ou associados presentes.

O sistema eletrônico adotado pela sociedade para realização da reunião ou assembleia semipresencial ou digital deve garantir a segurança, a confiabilidade e a transparência do conclave; o registro de presença; a preservação do direito de participação a distância; o exercício do direito de voto a distância; a possibilidade de visualização de documentos e de receber manifestações escritas; a gravação integral; e a participação de administradores, pessoas autorizadas a participar do conclave e pessoas cuja participação seja obrigatória.

Ressaltamos que aplicam-se às reuniões e assembleias semipresenciais e digitais, subsidiariamente e no que com elas forem compatíveis, as disposições legais e regulamentares relativas às reuniões e assembleias exclusivamente presenciais.

Base legal: [Medida Provisória nº 931/20](#) e [Instrução Normativa Drei nº 81/20](#).

*Vanessa Alves - Consultora e redatora Cenofisco*

A análise de viabilidade econômica do negócio ganhou uma importância maior com a pandemia de coronavírus. A epidemia mundial afeta empresas de duas formas: uma é decorrente das medidas de distanciamento social, que interromperam uma série de atividades, a outra diz respeito a mudanças profundas que atingem inúmeros mercados e o próprio comportamento dos consumidores.

Assim, por exemplo, um restaurante que atende determinado público comercial precisa avaliar se e quando esse cliente voltará a consumir, uma vez que muitas das grandes empresas já estenderam o home office até o fim do ano.

O estudo de viabilidade econômica passa tanto pelas questões financeiras como pelas operacionais e segue as mesmas bases que fundamentam a abertura de um negócio: tamanho do mercado, disponibilidade de profissionais, concorrentes, know-how, necessidade de caixa e de estoques, etc.

Embora a falta de caixa seja um dos principais indicadores da necessidade de repensar o negócio e analisar se é hora de encerrar as operações, ele não deve ser tomado isoladamente. Existem empresas extremamente lucrativas que só dependem de investimento. Por outro lado, se o problema atual apenas agrava uma situação que já era ruim, o encerramento pode ser considerado.

Até porque, em algumas situações, fechar a empresa e depois reabri-la é mais barato do que mantê-la com as atividades suspensas. A decisão não necessariamente deve ser sobre a falência do negócio, ela pode ser apenas sobre o encerramento, a mudança da forma de operação ou até a redução de tamanho. Independentemente do caminho escolhido, é necessário



planejamento e atenção às obrigações assumidas com terceiros, o que torna essencial contar com uma boa assessoria contábil e financeira.

O empresário, contudo, deve ser ágil em fazer esse exame, pois uma decisão tardia pode levar a uma situação de insolvência e até

de falência, ocasionando perdas para sócios, empregados, fornecedores e todos os demais envolvidos.

Tão importante quanto refletir sobre essas perspectivas é buscar desenvolver novas habilidades para enfrentar o momento presente. O que vem definindo negócios que conseguirão atravessar a crise não é o segmento ou o fluxo de caixa, mas a mentalidade do empreendedor. Empresários que desenvolveram a criatividade, a flexibilidade e que aprenderam a aprender sairão na frente.

## 5 dicas para reter clientes na crise

Em tempos recessivos, contar com a fidelidade dos clientes pode garantir a sobrevivência de sua empresa.

- 1. Compreenda seus clientes.** Não basta saber qual é o seu público. É preciso entendê-lo, conhecer suas necessidades, suas expectativas, como ele quer se relacionar com você. Sem esquecer que cada cliente é único e espera ser tratado como tal.
- 2. Faça-se presente.** Por todos os meios e da melhor forma possível. A sede, o site, as redes sociais, etc. têm de estar sintonizadas para apresentar e reforçar os pontos positivos de sua marca. Use as ferramentas digitais para se relacionar com a clientela, lembrando-lhe das vantagens de ser fiel a sua empresa, garantindo-lhe prioridade em benefícios ou informando-a em primeira mão das novidades.
- 3. Atendimento é tudo.** Literalmente. Vai do asseio do local à transparência na solução de problemas e implica gente lidar com gente. Por isso, requer capacitação dos colaboradores para que possam responder às demandas dos clientes. Quanto mais humanizado for o relacionamento, melhor.
- 4. Fique ligado.** As necessidades dos clientes mudam com o tempo, sobretudo num período de incertezas como o atual. Busque alternativas para atendê-los nessa nova realidade: crie novos canais de venda, ofereça produtos a preços mais acessíveis, flexibilize prazos de pagamento, etc.
- 5. Use os feedbacks para melhoria.** Estimule a interação dos clientes com sua empresa para que apontem falhas, apresentem novas ideias, sugiram mudanças. Crie canais para que essas informações cheguem até você e use-as para retroalimentar as etapas anteriores, gerando um processo contínuo de melhoria.