

RECOMENDAÇÕES PARA SUA EMPRESA SEGUIR DURANTE OS MOMENTOS DIFÍCEIS

- 1) **Preserve o seu Caixa a qualquer custo.** Uma empresa sobrevive sem lucro, mas não vive sem caixa. Durante e principalmente depois da epidemia poderemos ter uma grave crise de liquidez. Pense no seu caixa;
- 2) Trabalhe arduamente para **reduzir custos e despesa.** O momento é de sobrevivência. Pense no seu caixa.
- 3) **Nem pense em fazer novos ou dar continuidade em investimentos.** O consumo irá retrair e o faturamento despencará. Pense no seu caixa.
- 4) Gerencie com **rigor seu fluxo de Caixa.** Ajuste pagamentos só após os recebimentos. O capital de giro será escasso e caro. Pense no seu caixa.
- 5) **Se for necessário escolher quem pagar, preserve seus fornecedores e empregados.** Eles são os principais vetores do faturamento. Não pague tributos, contribuição previdenciária, aluguéis, condomínios, FGTS e os bancos. Pense no seu caixa.
- 6) Quando acabar a epidemia **só antecipe fatura de cartão de débito e crédito se for para pagar fornecedores e empregados.** As taxas estarão muito altas. Aproveite o momento para reaprender a trabalhar a renegociar e trabalhar com capital próprio. Pense no seu caixa.
- 7) **Se, atualmente, tiver faturas de cartão para antecipar, antecipe tudo e faça caixa.** Aproveite que as taxas ainda estão baixas. Pense no seu caixa.
- 8) **Se o governo abrir novas linhas de crédito com taxas abaixo de 1% ao mês com prazos acima de 48 meses e carência de no mínimo seis meses e não exigir garantia real, pegue o mais breve possível.** O momento exigirá disponibilidade de Caixa e um prazo longo para pagar. Pense no seu caixa.
- 9) **Negocie com seus empregados para evitar as férias, as demissões e promoções.** Evite qualquer iniciativa que provoque saída de Caixa. Prorroque o máximo possível. Pense no seu caixa.

10) Caso tenha parceiros não empregados negocie uma redução de 30% nos contratos. Pense no seu Caixa.

11) Negocie um prazo de carência com seus fornecedores. Os mais relevantes o prazo de carência será menor. Os menos relevantes será maior. Pense no seu Caixa.

12) Crie estratégias alternativas de vendas. Não descarte nada. Pense no seu Caixa.