



GESTÃO FINANCEIRA EM TEMPOS DE CORONAVÍRUS

O momento atual exige dos empreendedores um alto nível de controle sobre as suas finanças. Os eventos decorrentes do Coronavírus podem trazer inúmeras complicações nos negócios: redução no movimento de clientes e do faturamento, faltas dos colaboradores, redução na produção, dentre outros. E como se preparar para superar esse momento de crise?

1º Passo

LEVANTAMENTO DE DESPESAS

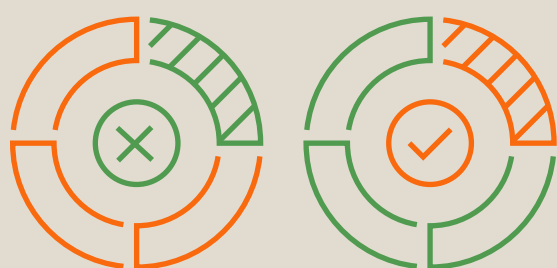
Primeiramente, faça um levantamento das despesas previstas para, no mínimo, os próximos dois ou três meses. Se possível, separe esses valores de acordo com o tipo de despesa. Veja um exemplo.

| Tipos de despesa | Abril | Mai | Junho | Total |
|---------------------|----------|----------|----------|-----------|
| Salários | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 3.000,00 |
| Aluguel | 2.500,00 | 2.500,00 | 2.500,00 | 7.500,00 |
| Água, luz, telefone | 250,00 | 240,00 | 260,00 | 750,00 |
| Papelaria | 600,00 | 400,00 | 250,00 | 1.250,00 |
| Total | 4.350,00 | 4.140,00 | 4.010,00 | 12.500,00 |

2º Passo

DEFINIÇÃO DE PRIORIDADES

Ao conhecer os valores a pagar nos próximos meses, fica mais fácil aplicar as ações corretivas, priorizando os tipos de despesa com maior impacto nos negócios e passíveis de negociação. Aluguel e materiais para produção são as despesas que mais impactam no negócio.



3º Passo

NEGOCIAÇÃO E PRAZOS

Com uma possível redução no faturamento, o empreendedor deve então ajustar suas despesas de acordo com essa situação, tomando as seguintes providências:

- Negocie com os fornecedores um aumento nos prazos de pagamento dos seus compromissos.
- Se tiver dívidas com instituição financeira, procure renegociar visando também aumentar o prazo de pagamento, adequando o valor pago por mês ao seu faturamento.
- Evite fazer alguma despesa que não seja extremamente necessária para a continuidade dos negócios.

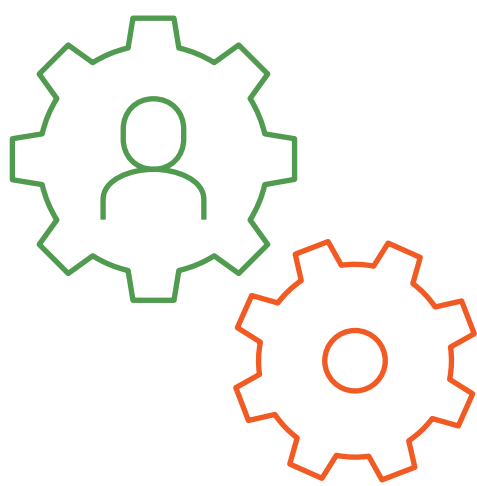


4º Passo

ESTRATÉGIAS E AÇÕES

O empreendedor pode também tomar providências para aumentar o seu faturamento, tais como:

- Promoção de produtos que estão há muito tempo em estoque.
- Disponibilização de serviços de entrega para manter o nível de compra dos clientes.
- Diversificação e ampliação das formas de pagamento.
- Implementação de estratégias de divulgação dos produtos, por meio de marketing digital: Facebook, Whatsapp, Instagram, etc.



5º Passo

GESTÃO E FLUXO DE CAIXA

Faça a gestão do fluxo de caixa da empresa, considerando as receitas e despesas previstas para não correr o risco de não ter dinheiro para pagar seus compromissos. Entre no Portal do Sebrae (www.sebrae.com.br) e saiba mais. Lá você encontra orientações e planilhas de fluxo de caixa disponíveis para Download.

