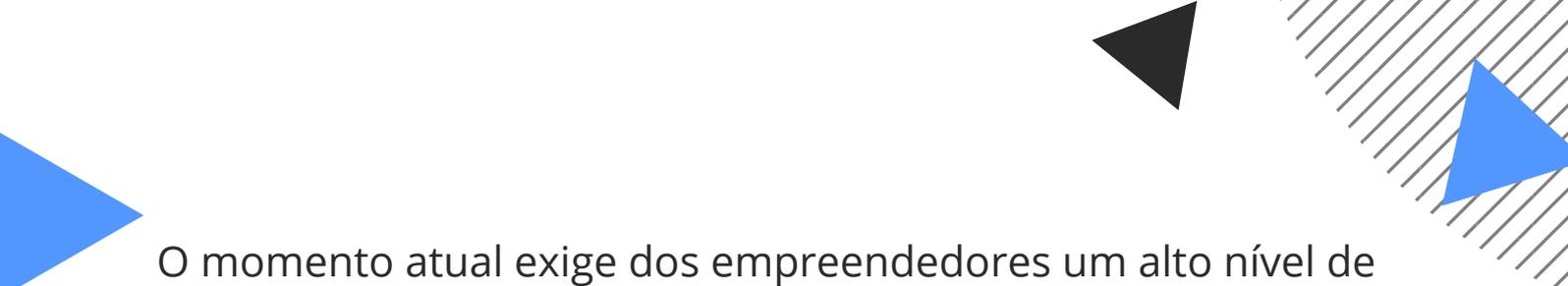




GESTÃO FINANCEIRA EM TEMPOS DE CRISE



SEBRAE



O momento atual exige dos empreendedores um alto nível de controle sobre as suas finanças especialmente porque os eventos decorrentes da pandemia do coronavírus podem trazer inúmeras implicações para os negócios, tais como: a redução no movimento de clientes, queda no faturamento, impossibilidade do comparecimento de colaboradores em seus postos de trabalho e a redução da produção, dentre outros.

Pelos motivos acima expostos, o gerenciamento das finanças tem de ser visto como uma obrigação do empresário. No entanto, a realidade mostra que é muito comum os gestores cometendo uma série de erros simples que poderiam ser evitados e se tornam um grande problema para os pequenos negócios. Entre essas falhas cometidas pelos empresários, as mais comuns são:

- confusão entre o patrimônio individual e empresarial;
- falta de planejamento financeiro; e
- contração de dívidas sem a previsão de receitas.

Dessa forma, deve-se aproveitar esse momento para replanejar o destino da sua empresa. Caso não tenha um planejamento detalhado, que contemple todas as metas, objetivos e os planos de ação que devem ser desenvolvidos, **proceda à elaboração do seu planejamento. O portal do Sebrae contém informações de como fazê-lo.**

E como se preparar para superar esse momento de crise?

- Primeiramente, faça um levantamento das despesas previstas para os próximos três meses, separando os valores de acordo com o tipo de despesa, de acordo com o quadro exemplificativo abaixo:

TIPO DE DESPESA	MÊS DE REFERÊNCIA			TOTAL
	ABRIL	MAIO	JUNHO	GERAL
Salários	1.000,00	1.000,00	1.000,00	3.000,00
Aluguél	2.500,00	2.500,00	2.500,00	7.500,00
Água, Luz, Telefone e Internet	250,00	240,00	260,00	750,00
Material de Escritório	100,00	120,00	110,00	330,00
Material de Limpeza	50,00	60,00	70,00	180,00
Materiais para Produção	1.500,00	1.650,00	1.800,00	4.950,00
TOTAL	5.400,00	5.570,00	5.740,00	16.710,00

- Observe que ao se conhecer as despesas a serem pagas nos próximos meses, o empreendedor encontrará mais facilidade para definir as ações corretivas, priorizando as despesas com maior impacto nos negócios e que sejam passíveis de negociação. No exemplo acima, as despesas relativas a aluguel e materiais para produção são as que mais impactam no negócio.

- 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.
- O empreendedor pode também tomar providências para aumentar o seu faturamento, tais como:
 - Fazendo promoção de produtos que estão há muito tempo em estoque.
 - Disponibilizando serviços de entrega para manter o nível de compra dos clientes.
 - Diversificando e ampliando as formas de pagamento.
 - Implementando estratégia de divulgação dos seus produtos por meio do marketing digital: Facebook, WhatsApp, Instagram, etc.
- Realizar 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.

Acesse ao link abaixo para ver um exemplo:

https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/0_Fluxo_de_Caixa_planilha1.xlsx