



Gestão financeira em tempos de coronavírus



Finanças

Ficha Técnica

© 2020. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE/MG

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

É permitida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio, desde que divulgada a fonte

INFORMAÇÕES E CONTATOS

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE/MG

Unidade de Gestão de Produtos e Comercialização.

Av. Barão Homem de Melo, 329, Nova Granada – CEP 30.431-285 - Belo Horizonte - MG.

Telefone 0800 570 0800 Home: www.sebrae.com.br/minasgerais

SEBRAE/MG

Presidente do Conselho Deliberativo

ROBERTO SIMÕES

Superintendente

AFONSO MARIA ROCHA

Diretor de Operações

MARDEN MÁRCIO MAGALHÃES

Diretor Técnico

JOÃO CRUZ REIS FILHO

Unidade de Marketing e Comunicação

Gerente | LEONARDO IGLESIAS RIBEIRO

Equipe Técnica I HELENA DOLABELA | ALINE DE FREITAS

Unidade de Relacionamento com o Cliente

Gerente | MÔNICA XAVIER SEGANTINI DE CASTRO

Equipe Técnica | GABRIELA AGUIAR DE GODOY | RENATA LEITE CALDEIRA

Autoria, edição e revisão | SIMONE GUEDES

Colaboração | CRISTIANO ANDRADE MAGALHÃES | LEONARDO AMARAL DINIZ MEDINA

Conteúdos de referência | SEBRAE NA | SEBRAE SP

Editoração | POPCORN COMUNICAÇÃO

G393 Gestão financeira em tempos de coronavírus. Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2020.
10p.: il.

1. Gestão financeira 2. Pandemia I. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais. II. Título

CDU: CDU:658:638.252



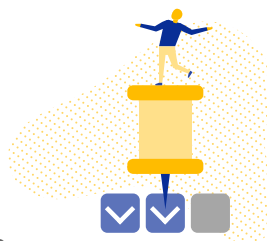
Gestão financeira em tempos de coronavírus



O coronavírus (Covid-19) vem causando estragos não só na saúde das pessoas, como também das empresas. Uma boa gestão financeira pode ser uma solução para que as pequenas empresas resistam ao momento de instabilidade econômica causada pelos impactos da pandemia.

Por isso, saber como se preparar e quais estratégias utilizar para enfrentar a queda no movimento de clientes, do faturamento e da produção, podem significar muito para que as pequenas empresas continuem no mercado após o período de quarentena.

Neste cenário, conheça algumas orientações estratégicas para organizar a gestão financeira do negócio e que poderão significar a sobrevivência da sua empresa.



Entenda seus gastos

Faça um levantamento das despesas do negócio para os próximos dois ou três meses. Ao conhecer os valores a pagar será mais fácil realizar ações corretivas, implementando ações para cada tipo de despesa existente no seu negócio. Para isso, [crie uma tabela](#) e separe os valores por mês, de acordo com o tipo, por exemplo:





Tipo de despesa	Rubrica de despesa	Mês de referência			Total geral
		Abril	Maio	Junho	
Custo fixo	Salário	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	250,00	230,00	240,00	720,00
	Energia	100,00	93,00	105,00	298,00
	Material de limpeza	50,00	32,00	45,00	127,00
Fornecedor	Compra de matéria prima	2.500,00	2.200,00	1.800,00	6.500,00
Bancos	Parcela de empréstimo Capital de giro no banco	650,00	650,00	650,00	1.950,00
Total		7.050,00	6.705,00	6.340,00	20.095,00


Ações possíveis	O que fazer?	Atenção
Captar empréstimo exclusivo para pagamento de folha salarial. Até 2 salários para cada funcionário, por até 2 meses.	Contactar seu banco de relacionamento.	Direto na conta do funcionário e empresa não pode demitir no período.
Tentar ao máximo reduzir estes custos.	Analisar item por item e identificar onde é possível reduzir.	Cuidado para não cortar demais e impactar a capacidade da sua empresa em atender os clientes.
Tentar ao máximo renegociar prazos com os fornecedores.	Identifique os principais fornecedores e comece por eles.	Ao trocar de fornecedor, se for o caso, cuidado com a perda de qualidade.
Postergar o pagamento da dívida por até 60 dias.	Contactar seu banco de relacionamento.	Não é isenção, este valor será pago no futuro. Válido para contratos adimplentes.



Atenção ao **fluxo de caixa**


Ao organizar a movimentação financeira do seu negócio, [previsão de receitas e despesas](#), torna-se mais fácil direcionar os recursos ao que realmente traz resultados. 

 O [fluxo de caixa](#) é uma ferramenta de planejamento que auxilia na tomada de decisões e no diagnóstico de curto prazo projetado pela empresa. Além disso, identifica possíveis falhas e previne problemas futuros. Também possibilita definir melhor o momento para fazer investimentos ou captação de empréstimos e financiamentos, e ainda identificar custos que necessitam ser reduzidos.

 Por isso, monitore a [gestão financeira](#) da empresa para não correr o risco de faltar dinheiro para pagar seus compromissos.



Atenção aos **custos fixos**

Se o cenário aponta para uma queda nas receitas, as despesas devem acompanhar este movimento. Por isso, fique atento aos [custos fixos](#), ou seja, aqueles gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida (água, luz, aluguel, material de limpeza e salários). Neste momento, faça corte de gastos supérfluos, evitando despesas que não sejam extremamente necessárias para a continuidade do negócio. 

No entanto, é importante que as despesas estratégicas (gastos necessários) sejam priorizadas, como por exemplo, os salários dos trabalhadores. Neste momento é importante manter o quadro de funcionários. Lembre-se que eles já conhecem sua empresa, produtos e clientes.



Trabalhadores treinados podem ser um grande diferencial quando chegar o momento de reaquecimento da economia. A [Medida Provisória 927/20](#) apresenta algumas alternativas para gerenciar seu quadro de funcionários neste momento de crise.



Precifique adequadamente os seus produtos e serviços



Os custos influenciam diretamente na [formação do preço de venda](#) de seu produto/serviço. Lembre-se de proporcionar condições para que sua empresa possa enfrentar cenários difíceis como este, porém, sem tirar proveito da situação, como por exemplo, o aumento desnecessário dos preços.



Separe as **finanças pessoais** das **finanças da empresa**



Misturar o [dinheiro próprio](#) e o da empresa é um erro muito comum entre os empreendedores. Coloque limite em suas retiradas. Caso isso não aconteça, você irá colocar em risco o pagamento das despesas da empresa.

Tenha atenção ao uso de cartões de crédito para pagamento das contas da empresa, devido aos juros altos, e evite o uso de cartão de crédito pessoal para tais despesas. Lembre-se que a falta de controle no uso do cartão de crédito é um dos principais responsáveis pelo endividamento no Brasil.



Caso necessite de [crédito](#), procure a instituição financeira onde tem conta e consulte quais são as linhas de crédito com [melhores condições](#) (menores taxas de juros, prazos, carência, dentre outros), pois cartões de crédito (mesmo o cartão empresarial) e o cheque especial possuem as taxas de juros mais altas do mercado. Mas, **atenção**: se precisar de financiamento, é muito importante consultar mais de uma instituição financeira para ter




[segurança](#) na sua escolha. Afinal, os bancos são fornecedores de insumos para a sua empresa, assim como os demais fornecedores.



Negocie prazos



Com a redução do faturamento, é hora de ajustar as despesas de acordo com a situação. Neste momento, a palavra de ordem é [negociar!](#)  Converse com os fornecedores sobre o aumento no prazo de pagamento das contas da empresa.

O mesmo deve ser feito com as dívidas que já tiver com as instituições financeiras. O importante é tentar ampliar o prazo de pagamento e adequar o valor pago por mês ao seu faturamento.

Opções de financiamento



Neste momento é importante pensar nos custos, ou seja, se a empresa vai precisar de recursos de terceiros para honrar seus compromissos. Caso necessite de mais recursos, o empréstimo para capital de giro pode ser uma opção mais barata em relação ao cheque especial e ao cartão de crédito.

Mas, atenção aos benefícios que estão sendo oferecidos neste período de pandemia. O Governo Federal tem ampliado recursos para que as instituições financeiras ofereçam [linhas de crédito para empresas em condições especiais](#). Além disso, os principais bancos (públicos e privados) têm publicado medidas para suprir a demanda adicional por capital de giro das empresas, com ampliação do prazo para pagamento e prorrogação das dívidas já existentes.



Porém, não deixe de [calcular os custos do empréstimo](#), as tarifas e os tributos que incidem direta ou indiretamente sobre o crédito: imposto sobre operações de crédito e câmbio e seguros (IOF).



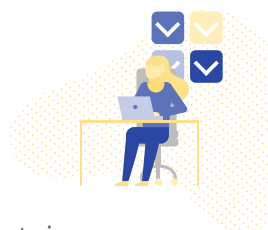


A principal dica é pesquisar e comparar as opções compatíveis de acesso ao crédito com a realidade financeira do seu negócio.

Para saber mais sobre o Custo Efetivo Total, acesse o site do [Banco Central do Brasil](#). Conheça também a [Calculadora do Cidadão](#) (calcula valor da parcela, taxa de juros mensal, dentre outros).



Busque formas alternativas de vendas



Faça promoções de produtos que estejam no estoque há muito tempo, amplie as formas de pagamento e busque parcerias com serviços de entrega em domicílio para manter o nível de compra dos clientes.

E não se esqueça de utilizar as [mídias sociais](#) e os canais digitais para divulgar e vender seus produtos e serviços. Se ainda não tem, crie contas para sua empresa no Facebook, Whatsapp Bussines e Instagram. Manter o relacionamento com seu cliente é fundamental, assim como captar novos consumidores.



Dependendo do seu tipo de negócio, avalie ainda a possibilidade de criar um site de [vendas online](#).



Replaneje o seu negócio



É importante aproveitar este momento para fazer um novo [planejamento](#) do seu negócio. Caso não tenha um planejamento detalhado, que contemple metas, objetivos e os planos de ação que devem ser desenvolvidos, elabore um. Acesse o site [sebrae.mg](#) e tenha acesso a planilhas que facilitam o seu planejamento financeiro.





-  **0800 570 0800**
-  **(31) 99822-8208**
-  **sebrae.mg**