

# Guia de **sobrevivência** do empreendedor

**Finanças**



GUIA RÁPIDO

# FINANÇAS

SEU NEGÓCIO  
PRECISA DE VOCÊ  
SAUDÁVEL

SE  
PROTEJA

Por causa do coronavírus (COVID-19) o mundo está em quarentena. As pessoas estão saindo de casa cada vez menos (e comprando cada vez menos) para evitar disseminar a doença. Entretanto, o seu negócio precisa continuar pois é a sua fonte de renda. **Esse é um guia rápido e prático com dicas e estratégias sobre Finanças.** Para se aprofundar nesse tema, confira os outros ebooks e notícias.



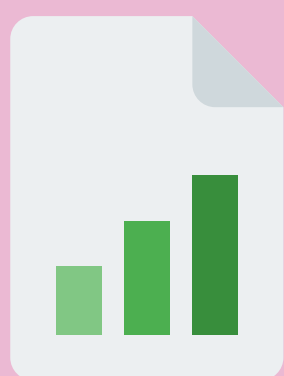
# O QUE SÃO FI NAN ÇAS?



De modo resumido, é a gestão de dinheiro que circula entre pessoas, empresas e organizações públicas. É a parte da economia que avalia o uso dos recursos financeiros. Então, se você tem um negócio, é essencial usar com mais atenção e planejamento o seu dinheiro.

## O QUE FAZER PARA NÃO FICAR NO VERMELHO

01



### **ORGANIZE SEU FLUXO DE CAIXA**

O primeiro passo é organizar o seu fluxo de caixa, em que se coloca entradas (como contas a receber) e saídas (contas a pagar, por exemplo). Para isso, você pode fazer uma planilha no Excel ou anotar em um caderno – mas o importante é que todo o dinheiro movimentado no seu negócio seja registrado. A partir do fluxo de caixa, é possível identificar onde é necessário fazer cortes e onde dá mais lucro.

**VEJA UM EXEMPLO  
DE FLUXO DE CAIXA  
NA PRÓXIMA  
PÁGINA**



Esse modelo de fluxo de caixa é apenas um exemplo para que você possa criar o seu próprio. Porém, é importante adaptar para a sua rotina e preencher essa tabela todos os dias.

<b>FLUXO DE CAIXA</b>	<b>SEGUNDA</b>		<b>TERÇA</b>		<b>QUARTA</b>		<b>QUINTA</b>	
	PREVISTO	REALIZADO	PREVISTO	REALIZADO	PREVISTO	REALIZADO	PREVISTO	REALIZADO
<b>PREVISÕES</b>								
Saldo inicial								
Entradas								
Venda à vista								
Recebimento a prazo								
Total entrada								
Fornecedores								
Pessoal								
Aluguel								
Frete								
Água								
Luz								
Telefone								
Investimentos								
Total de saídas								
Saldo atual								

*Previsto: Valores que estavam previstos para serem pagos.*

*Realizados: Valores que foram pagos.*



02

## **FIQUE ATENTO A ESSES VALORES**

Ao entender as categorias do dinheiro que entra e sai da sua empresa, você consegue classificar as quantias que circulam no seu caixa e compreender melhor o seu negócio.



## **DESPESA**

é todo o gasto para o seu negócio funcionar. Custo fixo não é relacionado ao produto, não varia no mês, como água, luz, internet. Custo variável é relacionado ao produto/serviço e varia conforme o número de vendas - se você faz bolos, custos variáveis são farinha, ovos, leite e demais insumos que você usa para fazer o seu produto.



## **LUCRO**

é o que sobra entre o custo para fazer o produto/serviço e o quanto você cobra.



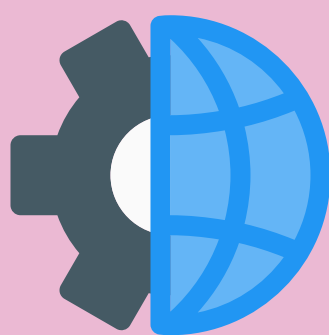
## **RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO (ROI)**

é a relação entre o dinheiro ganho ou perdido através de um investimento. Serve para entender em quanto tempo o dinheiro que você investir irá retornar ao seu bolso.



## **PRAZO PARA RETORNO DO INVESTIMENTO (PAYBACK)**

é o tempo necessário para que a empresa produza resultados que permitam aos investidores recuperar todo seu investimento, ou seja, o prazo para começar a ganhar dinheiro de verdade.



## **CAPITAL DE GIRO**

é o dinheiro necessário para financiar a continuidade das operações da empresa. É o quanto você precisa ter em caixa todo mês para não faltar dinheiro para pagar as contas.

03

### **CORTE E REDUZA SUAS DESPESAS**



Com o seu fluxo de caixa atualizado, veja o que pode ser cortado ou reduzido. Para isso, você precisa definir o que é prioridade. Geralmente, o aluguel e o que você usa para produzir são as maiores despesas. Desde 25 de março de 2020 a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) suspendeu durante 90 dias o corte no fornecimento de energia elétrica dos consumidores. Então, se o seu negócio for em casa, você pode cortar a despesa da luz do seu fluxo de caixa atual – porém inclua esse gasto no planejamento futuro, pois suspensão do corte da luz durante esse período não significa que você não terá mais que pagar essa conta.

04

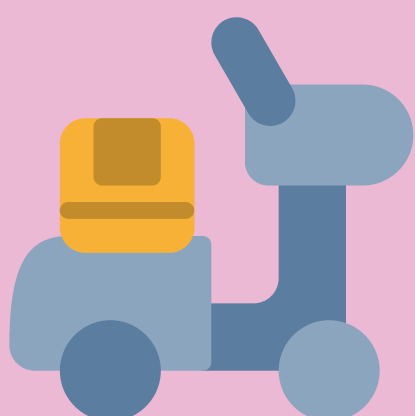


### **RENEGOCIE**

Converse com o seu banco e seus fornecedores sobre os valores que estão pendentes e futuras cobranças. Para o seu fornecedor, por exemplo, você pode sugerir fracionar o custo da matéria-prima do seu negócio. Caso não houver negociação, busque outros fornecedores.

05

### **INVISTA NO DELIVERY**



Neste momento, em que devemos evitar ao máximo entrar em contato com muitas pessoas, o serviço de delivery pode ser uma alternativa para a entrega dos seus produtos. Porém, calcule o custo dessa modalidade. Caso você for fazer a entrega de carro, moto ou bicicleta, veja se a venda compensa o valor do deslocamento. Outra possibilidade é fazer parceria com algum vizinho, amigo ou familiar para fazer essas entregas. Além disso, você pode determinar um período para as pessoas fazerem os pedidos, o que te ajuda a planejar o delivery – e não esqueça de divulgar isso nas redes sociais!

06

## **OFEREÇA OUTRAS FORMAS DE PAGAMENTO**



Se o cliente não sai de casa, a conta precisa chegar nele de alguma forma. Uma opção é o serviço de pagamento por e-mail do PayPal: você cria uma conta, informa o valor da compra e cadastra o e-mail do cliente. Automaticamente, seu cliente recebe a solicitação de pagamento, que ele pode pagar na hora com o cartão de crédito ou, caso possua, na conta PayPal. O valor é liberado para você em até 24 horas após a confirmação do pagamento e as taxas cobradas são as tarifas aplicadas à cada transação realizada.

Você também pode aceitar pagamento via depósito online através da sua conta bancária. A maioria dos bancos possuem aplicativo ou site que permitem depósitos e recebimentos. Então, você informa o valor da compra e o comprador realiza o depósito. Se por preciso o pagamento em dinheiro, não esqueça de higienizar suas mãos com álcool em gel 70 antes de pegar as notas.