



# MANUAL PRÁTICO DE SOBREVIVÊNCIA PARA EMPRESAS EM TEMPOS DE CORONAVIRUS

**ÉRIKA ALVES**  
**CONSULTORIA EM GESTÃO FINANCEIRA E ADM DE EMPRESAS**  
**(31) 99306-6035**

## ANTES DE VENDER É SOBREVIVER, mas...

A empresa sobrevive da dinâmica: entradas – saídas. Em termos de financeiro deve ter MAIS DH entrando e MENOS DH saindo. Em um fechamento bruto das entradas, acontece um efeito dominó. COMO SOBREVIVER?



- Empresários preparados têm os números na mão. Qual o tamanho da ponte?

**PRINCIPAIS FERRAMENTAS = FLUXO DE CAIXA + DRE GERENCIAL**

### Principais Pontos

1. Qual era o seu CUSTO FIXO antes da crise?
2. Qual era o seu FATURAMENTO antes da crise?
3. Refaça seu planejamento e atualize suas necessidades:
  - Olhe para o seu PASSADO
  - Olhe para o seu PRESENTE
  - Olhe para o seu FUTURO



Aproveite este tempo e vá para a prancheta, você está obrigada a ficar em casa. Você tem a ferramenta mais importante: TEMPO PARA PLANEJAR. PLANEJAR PARA CRESCER, e não para MORRER. Tenha CLAREZA para a tomada de decisões.

**4. Busque DINHEIRO:**

**4.1** Renegocie parcelamentos de crédito já existentes (todos os empréstimos que você já tomou e vai ter que pagar, reparacele);

**4.2** Verifique os empréstimos DISPONÍVEIS.



Não é se **endividar**, e sim utilizar de recursos disponíveis em um custo nunca visto antes e oxigenar seu fluxo de caixa para conseguir atravessar a ponte.

Captar crédito é para fazer a empresa crescer/sobreviver em um cenário incerto e duvidoso. Não é para trocar carro, casa, fazer nada as CEGAS.

A linha entre endividamento e investimento é a maneira com a qual é feita a GESTÃO DE SEU DINHEIRO.

**Para ter PAZ DE ESPÍRITO É PRECISO TER DINHEIRO!**

**A crise sempre traz à tona as falhas de gestão. Foi assim no passado, é assim agora. Os empresários insistem em fazer as coisas da cabeça deles. Empreender sem calcular é burrice. Deixem o hábito de só pedirem ajuda quando estão enforcados. Olhem o histórico do nosso país. é necessário gestão financeira na ponta do lápis.**

Cuidado, cuidado, cuidado! Não aproveite o momento para remendar problemas que já existiam antes. Descontrole é descontrole em qualquer tempo, o nome agora vai ser CORONAVIRUS.

**SEJA RESPONSÁVEL!**

- Banco central diminuiu o índice de garantia de 2,5% para 1,5%, bancos agora podem emprestar mais. O BC também flexibilizou o capital garantidor. Tem 600 bilhões para injetar na economia;
- Governo federal disponibilizou 55 bilhões pelo BNDES, são 60 meses para pagar e 24 meses de carência. Seguro garantia de crédito;
- Não espere só o seu banco. Vá em busca do melhor, bata de porta em porta bem preparado e com os dados de sua empresa em mãos.

**ATENÇÃO: ESTE NÃO É UM PRODUTO DO BANCO, É UM DH DO GOVERNO DISPONIBILIZADO POR MEIO DO BANCO. LOGO, O GERENTE PODE QUERER TE EMPURRAR UMA LINHA DO PRÓPRIO BANCO, RECUSE!!! SÓ ACEITE ESTA LINHA.**

**PEGUE O CAPITAL E INJETE NO CAIXA. 24 MESES PARA COMEÇAR A PAGAR. E APÓS EM 60X COM O MENOR JUROS DA HISTÓRIA. PORÉM, VC DEVE SER O MELHOR GESTOR DESTA EMPRESA. NÃO CONTINUE DA MESMA FORMA!!! TER O MELHOR DÁ TRABALHO!! SE VOCÊ NÃO ACREDITA EM SEU NEGÓCIO QUEM VAI ACREDITAR?**

## **Mas, como conseguir?**

**1º Faça a lição de casa:** tenham números.

Não é só pedir dinheiro. “Eu tive e tenho resultado, após a crise eu terei geração de caixa”. É isso que os bancos querem visualizar. Você emprestaria DH para quem não tem como te pagar?

### **FLUXO DE CAIXA + HISTÓRICO DA EMPRESA + PLANEJAMENTO ANTES DA CRISE E PLANEJAMENTO ATUAL.**

**2º Contate seu contador:** Como está a foto da empresa de vocês? Balanço e balancete. Como está sua contabilidade? Tem excelentes contadores e também péssimos!!! Sejam sérios e busquem pessoas sérias. A informalidade cobra seu preço.

**3º Seja rápido:** quem chega primeiro bebe água limpa.

Agora pense: ficamos 3 a 4 meses parados. Muitas empresas morreram no meio do caminho. E você se manteve de pé. Quanto de negócio será gerado?

**5. Mapeie as grandes contas:**

**5.1 Funcionários:**

- Férias para quem não consegue fazer HOME OFFICE (1/3 podendo pagar até dezembro);
- Possibilidades de pagar metade da folha com complemento do governo (reduzir para 50% - 25/25);
- Reduza quem não está engajado ou não entrega resultado (situações drásticas precisam de decisões drásticas, não tenha dó) e utilize ainda o dispositivo para depósito de 50% do fundo de garantia (busque um especialista);

Esteja atento as medidas do governo.

**5.2 Impostos:**

- Parcele saldo devedor e postergue os próximos 3 vctos;
- Quem já tem dívida foi flexibilizado: entrada de 1% + 80 até 97 parcelas.

**NÃO É SONEGAR, ou dar calote. Use para SOBREVIVÊNCIA.**

Acesse [planalto.gov.br](http://planalto.gov.br)

**5.3 Aluguel:** Negociar 4 meses. 2 isentos + 2 parcelados em 12x;

**5.4 Fornecedores:** Tentar prorrogação por no mínimo 30 dias;

**5.5** Revisar todos os demais custos, linha a linha.



- Tenha gestão. Gestão = processos bem definidos. Pare de apagar incêndio!! REPLICAR o processo oferece organização e aperfeiçoamento;
- Modernize e crie segurança nos processos;
- Mas como criar processos ou me certificar que os que tenho são os ideais?
  - Dê uma folha a cada um para que preencham com o que fazem;
  - Depois disso, de uma folha aos colegas e peça que descrevam o que os colegas fazem;
  - Crie um diagnóstico e parametrize;
  - Faça os POP's;
  - Faça um manual.
- Uma regra cobrada vira cultura;
- Utilize esse tempo para treinar sua equipe. Se vc suar no treinamento não sangrará no campo de batalhas.

Uma empresa é feita de processos, pessoas potencializam o processo. Pessoas mudam/saem, os processos ficam porque viram cultura. Boas pessoas dão vida ao processo e melhoram o mesmo. Quando isso vira cultura você tem tempo para fazer negócios.

Não tenha desculpas, tenha planejamento. Vamos juntos chegar do outro lado.

Grande abraço a todos!