

FINANÇAS

COMO CUIDAR DO DINHEIRO DA MINHA EMPRESA?



SEBRAE



© 2019. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae/BA
Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

INFORMAÇÕES E CONTATO

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – SEBRAE/BA
Unidade de Gestão do Portfólio – UGEP
Rua Horácio César, 64 – Bairro Dois de Julho
CEP: 40.060-350 – Salvador / BA
Tel.: (71) 3320-4436

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Carlos de Souza Andrade

Diretor Superintendente

Jorge Khoury

Diretor Técnico

Franklin Santana Santos

Diretor Administrativo e Financeiro

José Cabral Ferreira

Unidade de Gestão do Portfólio (UGEP)

Norma Lúcia Oliveira da Silva
Leandro de Oliveira Barreto

Analista

Viviane Canna Brasil Sousa

Projeto Gráfico, editoração e revisão ortográfica

Yayá Comunicação Integrada

www.sebraeatende.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia

SUMÁRIO

Um bom planejamento financeiro pode garantir a manutenção do seu negócio	4
Organize e planeje a gestão financeira da sua empresa	6
Reduza os custos operacionais	7
Como gerenciar as finanças da sua empresa	9
Fluxo de Caixa	11
Como organizar o fluxo de caixa para sua empresa	13
Diversifique as formas de pagamento	15
Conclusão	16

UM BOM PLANEJAMENTO FINANCEIRO PODE GARANTIR A MANUTENÇÃO DO SEU NEGOCIO



Estabelecer metas financeiras de curto, médio e longo prazo faz parte da dinâmica gerencial de toda empresa. O planejamento financeiro é a melhor estratégia de sucesso para o seu negócio, pois servirá como base para tomada de decisões que façam o seu empreendimento permanecer no caminho mais assertivo.

Organizar as finanças de uma empresa exige disciplina e pode evitar, em alguns casos, a falência do negócio. Para saber como cuidar bem do dinheiro da sua empresa, é imprescindível contabilizar tudo que entra e sai, detectar custos excedentes e conhecer os indicadores que são fundamentais para compreender e monitorar os dados de faturamento. Algumas denominações devem ser do conhecimento de todo empreendedor, como custo fixo, custo total, lucro nominal, margem de lucro e nível de endividamento.

O planejamento financeiro é imprescindível para a manutenção da saúde financeira da sua empresa. Ele não organiza apenas as despesas do seu empreendimento, mas também as receitas, investimentos e custos. A ausência de planejamento também causa erros em tomadas de decisão.

Para uma visão efetiva do melhor direcionamento estratégico, é preciso uma definição clara da missão e objetivos estratégicos da sua empresa. A partir disso você poderá formular o planejamento estratégico do seu negócio, traçando passo a passo do caminho de investimentos e conquistas.

Neste ebook você encontrará possibilidades e caminhos de como gerir financeiramente sua empresa, cuidando do dinheiro da maneira mais estratégica para fazer seu negócio decolar.*



*<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-fazer-a-gestao-financeira-do-pequeno-negocio,d999a442d2e5a410VgnVCM1000003b74010aRCRD> onclusão

ORGANIZE E PLANEJE A GESTÃO FINANCEIRA DA SUA EMPRESA



Podemos definir gestão financeira como o conjunto de ações e procedimentos administrativos relacionados com o planejamento, execução, análise e controle das atividades financeiras do negócio. Em palavras simples: obter o máximo de resultados e lucros com as atividades desenvolvidas em seu empreendimento.

O primeiro passo para uma empresa ter uma boa gestão financeira é tomar uma decisão: separar o dinheiro do pequeno negócio do dinheiro das despesas particulares.

É praxe misturar a Pessoa Física com a Pessoa Jurídica. Muitas vezes, o caixa para pagar e receber é um só e isto atrapalha ou impede a gestão financeira.*

As três frentes de ação da gestão são:

- ▶ **Gestão do caixa no dia a dia:** administrar as entradas e saídas de recursos financeiros relativos a vendas, prestação de serviços, pagamentos de fornecedores, salários, tributos, despesas, entre outros;
- ▶ **Gestão de investimentos:** ocorre quando a empresa resolve expandir, modernizar, abrir novas unidades, comprar novas máquinas e equipamentos etc.;
- ▶ **Gestão de crises:** é um assunto pouco comentado, mas muito frequente. Envolve renegociar prazos com clientes e fornecedores, dívidas em instituições financeiras, protestos, negativas, ações de execução, enfim, fazer escolhas difíceis em tempos difíceis.

*<https://blog.fortestecnologia.com.br/planejamento-financeiro-organize-as-financas-da-empresa-em-passos/>

REDUZA OS CUSTOS OPERACIONAIS



A redução dos custos operacionais abre caminhos para melhorar a lucratividade do negócio como um todo e, na prática, uma gestão eficiente traz inúmeros benefícios diretos e indiretos.

Você precisa descobrir:

- ▶ **Quais são os gargalos?**
- ▶ **Quais são os pontos que mais impactam nos custos da sua empresa?**

E entender os conceitos de:

- ▶ **Investimentos**
- ▶ **Perdas**
- ▶ **Desperdícios**

Dicas para racionalizar custos:

- ▶ Analisar periodicamente os custos e as despesas
- ▶ Envolver toda a sua equipe com ações de comunicação interna e definindo metas para os colaboradores
- ▶ Analisar o fluxo de caixa e conhecer os prazos de pagamento e recebimento da empresa
- ▶ Adotar um processo de gestão orçamentária
- ▶ Automatizar processos
- ▶ Aperfeiçoar a gestão de tempo dos funcionários
- ▶ Adotar banco de horas, economizando em horas extras
- ▶ Investir em treinamentos da equipe
- ▶ Avaliar criticamente antes de demitir
- ▶ Melhorar a gestão de fornecedores
- ▶ Reduzir custos de frete e logística
- ▶ Investir no marketing de baixo custo
- ▶ Renegociar dívidas e taxas bancárias

COMO GERENCIAR AS FINANÇAS DA SUA EMPRESA



A organização é o primeiro passo para uma boa gestão financeira. Controlar as movimentações da empresa pode trazer segurança e tranquilidade, reduzindo os riscos de endividamento.

Um bom planejamento é fundamental para começar a equilibrar as finanças.

O importante é ter em mente que conhecer e controlar as finanças do seu negócio, bem como conhecer os seus clientes e concorrentes, são os principais fatores para alavancar os resultados e fazer o empreendimento se manter saudável e prosperar.

Selecionamos algumas dicas essenciais para um gerenciamento assertivo, sobretudo dos pequenos negócios:

Monte o planejamento financeiro da sua empresa

Tenha um plano de negócios para guiar suas ações e acompanhar o desenvolvimento da empresa em relação às metas estabelecidas. Também estipule um salário mensal (dicas nos próximos tópicos). Incluir no planejamento o valor que será retirado do caixa para avaliar se ele permite a chance para outros investimentos.

Mantenha o controle do Fluxo de Caixa

Faça uma planilha com os gastos e contas a receber. Conhecer os gastos é necessário para verificar as despesas, onde algo pode ser otimizado na empresa, impostos pagos, entre outros. Saber quanto de dinheiro será recebido também é importante, e com isso observar quais são os melhores pagadores, quais os pagamentos que estão em atraso e considerar o quanto será creditado, os descontos concedidos e os juros. Não deixe de anotar nada. Assim você consegue identificar facilmente onde estão as oportunidades de maiores ganhos ou corte de gastos.

Realize o mapeamento contínuo de todas as despesas

Não gastar mais do que se ganha é o que faz qualquer empreendimento se manter de pé. Por isso, fique atento até com as menores despesas. Ao verificar o fluxo de caixa e outros relatórios, você pode perceber com mais detalhamento onde estão suas maiores despesas ou se o valor que definiu para retiradas não está de acordo com o faturamento da empresa.

Dica extra

Utilize um Software Online de Gestão Financeira

Essa é uma dica extra para você que prefere algo mais prático do que uma planilha. Um software de gestão financeira pode se tornar um parceiro do seu dia a dia, com seus registros para acessar sempre que quiser. A ideia é que facilite atividades de rotina e possa ser acessado em qualquer local.

FLUXO DE CAIXA



Como já vimos, nas operações do dia a dia da sua empresa, a organização financeira é fundamental. Um instrumento básico de planejamento e controle financeiro é o fluxo de caixa. O objetivo dessa ferramenta é apurar e projetar o saldo disponível para que haja sempre capital de giro na empresa, para aplicação ou eventuais gastos.

Você deve registrar todos os recebimentos, como vendas à vista, a prazo, recebimento de duplicatas, entre outros, e todos os pagamentos previstos - como compras à vista, a prazo, pagamentos de duplicatas, pagamento de despesas e outros pagamentos -, até o último pagamento e recebimento conhecido, ou o máximo de horizonte adequado às necessidades da empresa.

Além disso, ao elaborar um fluxo de caixa, você terá uma visão de presente e de futuro. É uma excelente ferramenta para avaliar a disponibilidade de caixa e liquidez da sua empresa.

Resumindo, o fluxo de caixa consiste em um relatório que informa toda a movimentação de dinheiro (entradas e saídas), sempre considerando um período determinado. E serve para:

Auxiliar o empresário na tomada de decisões sobre a situação financeira da empresa;

Visualizar e analisar os recursos financeiros que entram e saem da empresa em um determinado período;

Possibilitar que o gestor analise e planeje as ações significativas, e não coloque em risco a liquidez para honrar os compromissos e mantendo o ciclo operacional;

Utilizar de informações atualizadas para tomar decisões antecipadas e com melhores condições para avaliar opções de negociação.



COMO ORGANIZAR O FLUXO DE CAIXA PARA SUA EMPRESA



Para organizar o fluxo de caixa da sua empresa, monte uma planilha com duas colunas contendo:

“Contas a pagar” – aqui serão listados os compromissos financeiros já assumidos por sua empresa. Representa as obrigações financeiras que a empresa assume com suas atividades. Exemplos: Fornecedores, despesas bancárias e financeiras, salários e encargos de funcionários, internet, telefonia, retirada dos sócios, impostos, contador, dívidas e outras. Aqui também serão lançadas as despesas estimadas como contas de água, luz, folha de pagamento etc.

“Contas a receber” – aqui você listará os valores a receber, já conhecidos ou facilmente estimados. Representa o dinheiro que você recebe no mês. Essa previsão determinará parte das previsões de entradas. Exemplos: Vendas à vista, vendas a prazo, cartões, rendimentos de aplicações, e outros recebimentos.

Dica de ouro

Procure conhecer a sazonalidade dessas contas, suas datas de vencimento e reajustes para melhor estimar.

Nas vendas à vista, utilize como base a média diária das vendas realizadas normalmente. Considere também os meses de movimento mais forte ou mais fraco para a média. Tente manter essas estimativas em um controle diário de receitas e despesas.

É claro que o fluxo de caixa pode ser elaborado manualmente (o que dá um pouco mais de trabalho), em uma agenda ou um caderno. Porém, será muito mais fácil, organizado e ágil se for automatizado, por meio de uma planilha eletrônica ou de um programa de gestão.

O saldo de caixa não indica, necessariamente, que a empresa está tendo lucro ou prejuízo em suas atividades operacionais. A existência do saldo final deve ser confirmada preferencialmente a cada dia.

Dicas Infalíveis:

- ▶ **Realize o registro diário de entradas e saídas;**
- ▶ **Monitore os pagamentos e recebimentos;**
- ▶ **Faça a análise do saldo diariamente;**
- ▶ **Quando a situação for positiva (superavitária), procure analisar sobre possíveis investimentos;**
- ▶ **Quando a situação foi negativa, analise sobre a necessidade de capital de giro e, outras ações possíveis para recuperação financeira da empresa;**
- ▶ **Pague suas contas em dia, evitando juros;**
- ▶ **Em caso de dificuldade para pagamento das contas, procure negociar com seus fornecedores;**
- ▶ **Fique atento para o registro dos gastos com valores baixos. Estes podem ter um impacto importante no seu fluxo de caixa;**
- ▶ **As informações sobre as contas a pagar e a receber, devem ser organizadas em pastas, pois serão úteis também no momento da Declaração do IRPJ.**

DIVERSIFIQUE AS FORMAS DE PAGAMENTO



Administrar adequadamente o pagamento dos clientes é essencial para que sua empresa prospere. A depender do negócio, as formas de pagamento podem ser boleto, máquina de cartão ou dinheiro.

Vantagens de utilizar boletos:

- ▶ Diversificação dos meios de recebimento, facilitando a vida do seu cliente e evitando perda de vendas;
- ▶ Cobrança de maneira impessoal, pela possibilidade de enviar o boleto por e-mail ou Correios, sem que exista a necessidade de realizar a cobrança presencialmente;
- ▶ Possibilidade de cobrança mesmo para aqueles que não têm acesso a serviços bancários.

Como adquirir máquina de cartão:

Para comprar ou alugar sua máquina de cartão, basta procurar por empresas que ofereçam esses produtos, pesquisar os tipos de máquinas de cartão de crédito que melhor se encaixam no seu modelo de negócio, comparar as taxas e tarifas e se cadastrar, para então começar a receber os pagamentos. É necessário que o empresário tenha uma conta corrente para poder receber os pagamentos dos clientes.

CONCLUSÃO



Como vimos, recursos bem geridos são fundamentais para manter a estabilidade, a continuidade e a saúde financeira do seu negócio.

Imprescindível para a manutenção da saúde financeira de uma empresa, o planejamento financeiro dará, ao empreendedor, uma visão abrangente e efetiva sobre qual o melhor direcionamento estratégico para o seu empreendimento, a partir da definição previamente construída da missão e dos objetivos estratégicos da sua empresa.



Quer saber mais?
Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebraeatende.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia