

Melhore sua Gestão financeira



Melhore sua Gestão financeira

Sumário

Antes de começar, algumas dicas	03
---------------------------------	----

Fluxo de caixa	06
----------------	----

Precifique corretamente	09
-------------------------	----

Gestão de capital de giro	12
---------------------------	----

Para saber mais	15
-----------------	----

Antes de começar, **algumas dicas**



Uma boa gestão financeira é o primeiro passo para um negócio bem estruturado, que seja rentável e próspero.

Por isso, temos alguns pontos para começar esta organização.

CNPJ

Formalize sua empresa

Caso ainda não tenha feito, vale a pena colocar este tópico como prioridade. Ter um CNPJ pode trazer oportunidades para o seu negócio. Caso seja MEI, saiba mais sobre esse e outros assuntos no Portal MEI do Sicredi: **www.sicredi.com.br/mei**.



Separe os gastos pessoais

Não misture as despesas da vida pessoal com o caixa da empresa. Quando você segue isso à risca, entende o custo real do seu empreendimento, o seu lucro e as despesas, para continuar crescendo. Por isso, defina qual é o seu pró-labore (o "salário" do empreendedor) e qual é o dinheiro do negócio. Se possível, tenha uma conta como pessoa física e outra para a sua empresa, como pessoa jurídica.



Notas em dia

Sempre que comprar mercadorias e pagar serviços, por exemplo, guarde todos os comprovantes e notas, pois serão úteis para os relatórios mensais das suas receitas brutas e, posteriormente, para a prestação na declaração anual de faturamento no Imposto de Renda.



Variedade em meios de pagamento

Ofereça alternativas de pagamento para seus/suas clientes, desde as mais tradicionais, como dinheiro, cartões ou transferências, até as digitais, como link, QR Code ou débito em conta. Dispor de diversas alternativas para o(a) cliente pagar pode diminuir o risco de perder vendas. E lembre-se: quando você usa formas de receber pagamentos que sejam eletrônicas, por exemplo, cartões de crédito e débito, link ou QR Code, as informações dos recebimentos ficam mais fáceis de serem acompanhadas diariamente, facilitando a gestão do seu caixa.



Defina metas

É importante saber para onde quer ir, certo? E só quando você tem objetivos claros, consegue encontrar caminhos para isso. Então, pense em como chegar a uma receita superior aos gastos de operação do negócio e, assim, realizar seus planos.

Fluxo de caixa



Preste atenção e registre todo dinheiro que entra e sai do seu negócio. O descuido neste ponto pode deixar o seu caixa negativo e ter consequências sérias, podendo levá-lo à falência. O Sebrae aponta que 60% das micro e pequenas empresas quebram por algum motivo relacionado a isso.

O fluxo de caixa ajuda a programar suas despesas futuras e ganhos que estão por vir, já que alguns/algumas negociantes acabam pagando em um prazo de 30, 60 ou até 90 dias, por exemplo. O mesmo vale para aqueles pagamentos que você precisa fazer no futuro.

Assim, é importante saber as datas corretas para organizar melhor as finanças, pensar no "casamento" das entradas e das saídas de recursos para evitar sustos e surpresas e aumentar as chances do seu negócio seguir prosperando.

Registrar todas as entradas e saídas é o meio mais fácil para efetivar a gestão do fluxo de caixa. Você pode usar sistemas pagos, planilhas eletrônicas, aplicativos e até um caderno: o importante é definir qual modo se adapta melhor à sua realidade.

Pense lá na frente

Faça uma reserva financeira para sua empresa, ela será muito importante para investir em planos futuros, melhorias ou cobrir despesas causadas por imprevistos.

Pense também em alternativas para assegurar o seu negócio, contratando seguros para você e a sua empresa passem por momentos de dificuldade de maneira planejada. Imprevistos acontecem.

Precifique corretamente



Entenda qual é o custo do seu produto ou serviço e considere tudo o que envolve a sua comercialização.

Matéria-prima

(Itens que você precisa para criar seu produto)

Pró-labore

(O seu salário como empreendedor(a) também deve ser definido e incluso nos custos)

Mão de obra e produção

(Os(as) funcionários(as) da empresa e o que é investido no processo de produção)

Logística e distribuição

(Custos de armazenamento, frete e envio)

Infraestrutura

(aluguel, internet, água, luz e outros)

Impostos

(despesas legais)

Lucro

(o que o seu trabalho rende além do que consome)

Reinvestimento no negócio

(um valor para aplicar no desenvolvimento da empresa)

Com base em tudo isso, você vai chegar à precificação correta do que está vendendo.

Preços competitivos

É importante que o valor pelo qual você vende seu produto ou serviço seja compatível com o mercado, já que o custo é um dos critérios que o(a) consumidor(a) leva em conta na hora de fazer uma compra.

Faça uma pesquisa sobre os(as) concorrentes para ajudar no seu entendimento e ache um meio-termo entre o que você considera ideal e o que o mercado segue.

Gestão de **capital de giro**



É com o capital de giro que você paga fornecedores(as) e funcionários(as), repõe estoque e garante o dinheiro em caixa quando vende a prazo. Imagine que sua empresa seja uma máquina e que o capital de giro é a eletricidade que permite o funcionamento e a manutenção dela.



Negocie prazos de pagamento

Se tem fornecedores(as), negocie um bom prazo, que se encaixe na realidade do seu calendário financeiro. Aqui vale avaliar se pode conseguir algum desconto de acordo com o tipo de pagamento, como um abatimento no valor à vista. Se for viável, invista nisso.



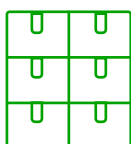
Identifique oportunidades de economia

Avalie, de tempos em tempos, todos os seus processos para encontrar formas de cortar gastos. Pode ser um provedor de internet mais em conta, por exemplo, que mantenha a qualidade do serviço que entrega e cobra menos ou até uma redução no consumo de água e luz.



Seja disciplinado(a)

Lembra do que falamos no tópico inicial sobre o seu pró-labore? Se por um imprevisto precisar ultrapassar o valor definido para cobrir uma emergência, anote e devolva o mais rápido possível o dinheiro que pegou "emprestado da empresa".



Atenção ao estoque

Se o seu negócio envolve matéria-prima, é importante fazer uma gestão correta destes recursos, especialmente no início da operação. Encontre um equilíbrio entre o que você vende realmente e a necessidade de ter itens no estoque para dar conta de novas demandas. Nem sempre comprar mais, porque o preço está melhor, é garantia de sucesso.

Quando você tem estoque excessivo, mesmo que pareça um bom negócio do ponto de vista de compra, se não tem a saída adequada, os itens ficam acumulados e colocam em risco a saúde financeira do seu negócio, já que você pode acabar perdendo dinheiro.



Cuidado com empréstimos

Antes de recorrer a recursos externos, faça as contas e confirme se realmente existe a necessidade de um empréstimo. Se for para o pagamento de um(a) fornecedor(a), por exemplo, tente negociar com ele(a) antes. Se ainda assim, você precisar contratar um serviço do tipo, pesquise condições que realmente valham a pena. Nem sempre a oferta mais acessível é a melhor opção para o caixa da sua empresa.

Para saber **mais**



Quer se aprofundar ainda mais neste tema? Separamos algumas sugestões para você:



Para ler...

Gestão Financeira Moderna: uma abordagem prática, de Emir Guimarães Andrich e June Alisson Westarb Cruz

Um livro didático que ajuda empreendedores(as) no desafio de fazer uma gestão financeira correta.



Para assistir...

Aprenda a precificar

Acesse este link para conferir um vídeo do Sebrae e ver uma simulação de construção de preço: <https://bit.ly/3hYdtFF>



Para estudar...

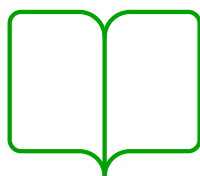
Cursos diversos do Sebrae (grátis)

Acesse os links ou pesquise pelos termos no site do Sebrae para aproveitar os cursos gratuitos de curta duração.

Gestão financeira: <https://bit.ly/2N3MBWH>

Formação do preço de venda: <https://bit.ly/3e9i1XD>

Fluxo de caixa para pessoa jurídica: <https://bit.ly/3e9i6up>



Veja também nossos outros e-books disponíveis em sicredi.com.br/economialocal



EU COOPERO COM A
**ECONOMIA
LOCAL**

