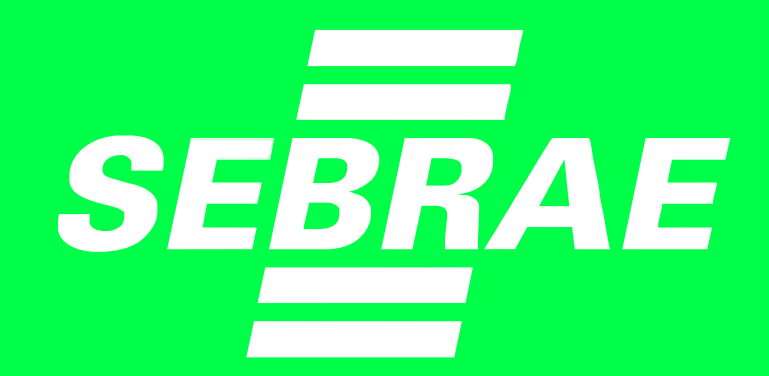




**ESPECIALISTAS DÃO 16 DICAS PARA
ADMINISTRAR AS FINANÇAS DA EMPRESA**



Introdução	3
Qual é a importância de uma boa administração financeira na empresa?	4
Quais são as 16 dicas para administrar as finanças da empresa?	9
Como o Sebrae-PE pode ajudar com a administração?	25
Conclusão	26
Sobre o SEBRAE PE	27

Introdução

Em grande medida, o sucesso de uma empresa depende da qualidade da administração financeira. Diariamente, **são tomadas decisões de investimento e financiamento** que influenciam no desempenho de curto, médio e longo prazo do negócio.

Em vista disso, é crucial saber como administrar as finanças da empresa. Conceitos como fluxo de caixa, demonstrativos e estudo de viabilidade — entre tantos outros que talvez você já tenha ouvido falar — devem ser mais bem compreendidos e corretamente adotados.

Felizmente, isso não é algo difícil de fazer. A melhoria da administração financeira exige **estudo, planejamento e aplicação**, além de controle dos resultados obtidos. Com tempo e dedicação suficientes, a sua empresa terá resultados fantásticos.

Pensando na importância do assunto, criamos um material completo para você. Continue a leitura e fique por dentro do assunto!



Qual é a importância de uma boa administração financeira na empresa?

Podemos dizer que administração financeira é o **conjunto de práticas para melhorar a aplicação dos recursos financeiros** que pertencem à empresa — o que inclui planejamento, execução e controle dos resultados, objetivando maximizar o lucro do negócio.

Toda empresa, não importa seu segmento, idade ou tamanho, deve contar com gestores que conheçam as finanças corporativas e adotem suas melhores práticas. Sem isso, prejuízos podem ganhar espaço, colocando em xeque a sobrevivência do empreendimento.

Por outro lado, a boa administração financeira promove ganhos significativos. É possível, por exemplo, reduzir custos, melhorar as margens de lucro, aumentar a receita líquida e correr menos riscos — o que reflete diretamente **no lucro, na rentabilidade e na atratividade do negócio**.



MELHORA O CONTROLE DOS RECURSOS FINANCEIROS

Grosso modo, podemos dizer que os **recursos financeiros referem-se ao montante de dinheiro pertencente à empresa**. O ponto é que, sem uma boa administração, esse dinheiro é negligenciado, fugindo do controle dos sócios ou gestores — o que é um problema.

Por exemplo: uma empresa sem bons mecanismos de controle não sabe exatamente o que tem a receber ou a pagar, além de não ter noção de quanto dinheiro tem em caixa e quais são as aplicações financeiras (equivalentes de caixa). Logo, **há uma profunda desorganização**.

O controle dos recursos financeiros promove uma gestão mais ampla e bem embasada, de modo que sócios e gestores **saibam exatamente onde está o dinheiro**. Isso promove muito mais segurança, melhora o planejamento e até potencializa a tomada de decisão.

REDUZ OS CUSTOS NÃO ESTRATÉGICOS DO EMPREENDIMENTO

Toda empresa lida com vários custos. Nunca é possível eliminá-los por completo, pois eles são fundamentais para o funcionamento do negócio — como os custos com insumos e mão de obra. Entretanto, **é preciso se dedicar à redução dos custos não estratégicos**.

Um custo estratégico é aquele que gera novos negócios e/ou aumenta a produtividade da empresa — como marketing, novas tecnologias e consultoria especializada. Os custos não estratégicos **são necessários para a operação, mas não geram ganhos adicionais** — a exemplo de impostos, aluguel, energia elétrica e limpeza, entre outros desembolsos.

A boa administração financeira estabelece metas para a redução de custos e a melhoria das margens, além de promover controles para acompanhar desembolsos e compreender a evolução dos resultados ao longo do tempo, como demonstrativos e indicadores-chave de desempenho.





AUMENTA O GRAU DE ATRATIVIDADE DO NEGÓCIO

Sua empresa é atrativa para os novos investidores? Caso sua resposta seja uma negativa, é preciso ter cuidado. Investidores desejam ter boas margens financeiras e retorno sobre o investimento. Sem isso, nada feito.

Nesse caso, a boa administração financeira ajuda em dois pontos principais: **melhora o lucro e a rentabilidade**. O lucro é, basicamente, o resultado líquido da empresa, ou seja, o que sobra após pagar todos os custos e as despesas em determinado período.

A rentabilidade, por sua vez, refere-se ao retorno sobre o capital investido, que pode ser próprio ou de terceiros. Há diferentes cálculos de rentabilidade, como o de retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) e o de retorno sobre o investimento (ROI).

SUBSIDIA MELHORES DECISÕES

Ao longo do expediente, é natural que gestores tomem decisões financeiras. Podemos resumí-las em decisões de investimento e de financiamento, que podem gerar valor de longo prazo e aumentar a competitividade do empreendimento. Você conhece a diferença entre elas?

A decisão de investimento refere-se à aplicação dos recursos financeiros. Por exemplo: você pode decidir abrir uma filial ou investir no desenvolvimento de um novo produto. A melhor decisão de investimento é aquela que gera mais retorno, isto é, rentabilidade.

A decisão de financiamento refere-se a **como você vai financiar atividades e/ou projetos do empreendimento.** Pode ser por meio de capital próprio, aplicando mais dinheiro dos sócios ou por meio de dívidas, como empréstimos em bancos.

MAXIMIZA A RIQUEZA DO INVESTIDOR

Em essência, empresas existem para gerar lucro aos investidores — em outros termos, **maximizar a riqueza de quem decidiu tomar risco** e colocar seu dinheiro no negócio. À medida que a empresa falha em gerar riqueza, é sinal de que algo está errado.

Felizmente, a boa administração financeira faz com que o negócio tenha planos, rotinas e tecnologias que melhorem seus resultados — por consequência, **gere riqueza que pode ser distribuída entre seus investidores e outras partes interessadas** (como os funcionários).

É importante frisar que empresas lucrativas também beneficiam a sociedade — gerando mais empregos, aumentando seus investimentos em inovação e/ou contribuindo para projetos de cunho social. Logo, temos um **resultado do tipo ganha-ganha.**

PROMOVE UM NEGÓCIO MAIS LONGEVO E BEM-SUCEDIDO

O prejuízo financeiro é um grande problema e **afeta a sobrevivência do negócio**. Não é surpreendente que, após vários anos com lucros baixos ou até prejuízos, empreendedores recorram à recuperação judicial ou decidam fechar as portas.

Na verdade, estima-se que 6 em cada 10 empresas fecham antes dos 5 anos de atividade — **a falta de gestão financeira é um dos principais motivos**. Bom, o oposto também é verdadeiro: a administração financeira forma negócios mais longevos e bem-sucedidos.





Quais são as 16 dicas para administrar as finanças da empresa?

Agora você já entende que a administração financeira pode promover muitos benefícios — ao empreendimento, aos seus investidores ou às partes interessadas. Vejamos, agora, quais são as melhores práticas e como adotá-las ao longo do expediente de trabalho.

Em primeiro lugar, você precisa entender que não existe um manual definitivo. Sua rotina financeira varia em função de algumas coisas, como tamanho e atividade do negócio, além do enquadramento tributário — separamos dicas úteis para todos os gestores.

Imagine, por exemplo, o controle do fluxo de caixa. Não importa o tamanho, a idade ou a área de atuação: toda empresa deve fazer. É um “mandamento”. O mesmo ocorre com a análise periódica e a redução dos custos. Veja, agora, 16 dicas para administrar as finanças da empresa!

INVISTA EM EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Começamos com o pé direito, pois você já está aplicando a primeira dica. A administração financeira é um processo que **exige aprendizado e melhoria contínua**, tendo o objetivo de reforçar as práticas de trabalho, corrigir falhas e desenvolver competências.

Felizmente, há muitos meios de fazer isso. Além de e-books, como este, temos blogs institucionais, aulas online, podcasts, livros e outros materiais. Avalie o que tem mais a ver com o seu perfil e a sua rotina, depois, **crie um ecossistema de aprendizado**.

Também é importante pensar na educação da equipe financeira, o que inclui assistentes, analistas ou técnicos que trabalham na empresa. Nesse caso, é útil investir em programas de treinamento e desenvolvimento (P&D), bem com bolsas de estudo.

Trate o aprendizado como uma prioridade, pois ele pode render bons frutos. Mesmo que seu atual financeiro esteja desorganizado, **conforme você aprende e usa os novos conceitos**, pode multiplicar os resultados e construir um negócio mais bem-sucedido.



NÃO MISTURE CONTAS PESSOAIS COM EMPRESARIAIS

Uma regra muito básica nas finanças corporativas é: não misturar contas pessoais com contas que pertencem ao negócio. Infelizmente, ela é frequentemente negligenciada — **o que promove riscos à empresa e aos seus sócios**, como problemas financeiros e tributários.

Quando as contas da pessoa física e da jurídica são misturadas, fica mais difícil monitorar o fluxo de caixa, construir demonstrativos financeiros e analisar os resultados do exercício. O próprio planejamento financeiro é afetado, gerando gargalos futuros.

Então, separe devidamente o que é seu e o que é da empresa. Não retire dinheiro do caixa, salvo prévio planejamento — nos casos de pró-labore ou distribuição dos lucros, que ainda serão explicados. Assim, você terá melhores condições para administrar as finanças.

De qualquer forma, caso algum valor seja retirado do caixa para uso pessoal, trate de registrar essa movimentação no controle do fluxo de caixa. Adiante, reponha integralmente o valor ou lance como antecipação do pró-labore — **o que for melhor para o empreendimento.**

DEFINA O PRÓ-LABORE E A DISTRIBUIÇÃO DOS LUCROS

Se você não pode tirar dinheiro do caixa da empresa, então, como pagar suas contas? Aqui entram dois ótimos conceitos: o pró-labore e a distribuição dos lucros. É preciso defini-los com clareza, sobretudo, se você tem sócios que também trabalham no negócio.

O pró-labore é um termo em latim que significa “pelo trabalho”. Basicamente, é o salário do sócio que trabalha na empresa — geralmente em funções de diretoria ou gerência. O pró-labore é a contraprestação pelo trabalho ativo do dono.

Para definir o valor do seu pró-labore, pesquise a média de remuneração para a sua posição, considerando empresas de igual tamanho e idade à sua.

A distribuição dos lucros, também chamados de dividendos, **refere-se ao repasse do lucro** de determinado período aos sócios da empresa, tendo em vista a participação percentual de cada um na sociedade. O repasse pode ser integral (100% do lucro) ou parcial (20% do lucro, por exemplo).

A política de remuneração dos sócios, incluindo o pró-labore e a distribuição dos lucros, **deve ser definida ainda na constituição da empresa.** O ideal é que esteja presente no contrato social, que é o instrumento que orienta a relação entre os sócios do empreendimento.



FAÇA O CONTROLE DO FLUXO DE CAIXA

Agora que você conhece as dicas mais básicas, vamos avançar um pouco. É hora de falar do fluxo de caixa, que **representa o movimento de entrada e saída de dinheiro do caixa da empresa ao longo do tempo** — ou seja, o fluxo de embolsos e desembolsos.

Imagine-se em um dia comum de trabalho. Você recebe dinheiro dos seus clientes e paga os fornecedores, além de remunerar os funcionários e contribuir com o governo. Logo, há um movimento de pagamentos e recebimentos (o fluxo de caixa) que deve ser controlado.

Controlar o fluxo de caixa é o mesmo que registrar seu movimento, tomando nota de cada embolso ou desembolso. Sem tal controle, seria difícil monitorar o saldo de caixa, avaliar o destino dos recursos e as fontes de recebimentos — informações críticas para o financeiro.

Há muitas formas de controlar o fluxo de caixa. Você pode contar com sistemas gerenciais genéricos (ERP) ou especializados. Além disso, pode utilizar planilhas eletrônicas, a exemplo do Excel — o que é menos recomendado, dada à dificuldade de uso.

USE DEMONSTRATIVOS DE RESULTADOS

O registro das contas diárias é a base para a formulação de demonstrativos de resultados — relatórios financeiros, contábeis e/ou econômicos, que melhoram a visualização do empreendimento e reforçam a tomada de decisão.

Um demonstrativo muito importante é chamado de **Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE)**. Seu objetivo é reportar as receitas da empresa em determinado período, os custos, as despesas e o resultado líquido — o lucro (ou prejuízo) do exercício.

Bons softwares de controle financeiro, como os utilizados no registro do fluxo de caixa, podem automatizar o DRE. O mais adequado, no entanto, é ter a ajuda de profissionais do setor ou de um escritório de contabilidade — principal responsável pela criação e validação dos demonstrativos.

Você também pode construir relatórios gerenciais, reunindo indicadores de desempenho que façam sentido para a sua gestão. Existem muitos indicadores úteis, como **retorno sobre o investimento, liquidez geral, nível de endividamento e giro do ativo**, entre outros.

MELHORE AS DECISÕES DE FINANCIAMENTO

Toda empresa lida com decisões de financiamento. Elas são a forma como a empresa pretende financiar suas operações e seus projetos — **com capital próprio, pertencente aos sócios, ou com capital de terceiros**, tomando dívida.

Uma boa decisão de financiamento pode melhorar a **estrutura de capital da organização**, **reduzir custos financeiros** e garantir que o **empreendimento tenha recursos suficientes** para o investimento em novas iniciativas.

Financiar por meio de capital próprio envolve o reinvestimento dos lucros do negócio, novos aportes dos atuais sócios ou aportes de novos investidores, de modo que se tornem sócios da empresa. Aqui, a ideia é **trabalhar com dinheiro próprio e não tomar dívida**.

O capital de terceiros é todo recurso financeiro que não pertence à empresa e que, mais adiante, deve ser devolvido com juros. Há muitos exemplos, como o empréstimo ou o financiamento — obtidos com bancos (crédito bancário) —, além de crédito comercial.





MELHORE AS DECISÕES DE INVESTIMENTO

A decisão de investimento refere-se à aplicação do dinheiro, ou melhor, em qual iniciativa investir. Por exemplo: você pode contratar mais pessoas, desenvolver novos produtos e/ou abrir novas unidades de distribuição.

Em resumo, a boa decisão de investimento deve proporcionar retornos acima dos custos de oportunidade — isto é, **acima das melhores alternativas disponíveis**. Quanto maior for o retorno sobre o seu investimento, melhor para a empresa, os sócios e os colaboradores.

Para melhorar suas decisões de investimento, além de intuição e planejamento, **é preciso fazer alguns cálculos**. Existem formulas para calcular o retorno potencial, permitindo que você mensure a rentabilidade e avalie a atratividade de um novo investimento.

Um bom exemplo é o cálculo da **Taxa Interna de Retorno (TIR)** e do **Valor Presente Líquido (VPL)**. Assim, fica mais fácil saber quais investimentos são mais atraentes e **oferecem retorno superior ao custo de oportunidade**.

GERENCIE BEM AS CONTAS A PAGAR

Note que já falamos de muitas coisas, como fluxo de caixa e distribuição dos lucros. Outro assunto que merece atenção são as contas a pagar. **Estamos falando do conjunto de contas que ainda serão pagas**, como dívidas com fornecedores ou empréstimos.

Na administração financeira, negligenciar contas pode ser um grande problema. Atrasos resultam em multas e juros, o que onera mais o empreendimento. Além disso, **há o risco de o CNPJ ser colocado na lista de negativados** — o que afeta o prestígio da marca no mercado.

Para melhorar o gerenciamento das contas a pagar, preze pela organização diária. Registre cada dívida assumida, a data de vencimento e o nome do beneficiário (quem vai receber os valores). Diariamente, cheque suas contas e garanta que as dívidas sejam pagas no prazo.

Caso uma conta tenha sido esquecida, aproveite para negociá-la. Entre em contato com o fornecedor, **avalie como é possível abater multa e/ou juros, de modo a pagar apenas o principal**. Além de manter tudo em ordem, dessa forma você consegue economizar.

CUIDE ATENTAMENTE DAS CONTAS A RECEBER

Igual atenção deve ser dada às contas a receber. Nesse caso, **estamos diante de vendas feitas a prazo**, com crédito próprio ou de terceiros, e que ainda serão recebidas. Muitas empresas têm grandes somas de contas a receber — e precisam ter bastante cuidado.

No caso de crédito de terceiros, como vendas no cartão de crédito, **a empresa tem mais segurança e pode fazer antecipações financeiras**. Todavia, é preciso ter cuidado com as taxas e deduções, que prejudicam suas margens e podem inibir seu lucro líquido.

O crédito próprio pode ser uma boa estratégia, visto que coloca sua empresa mais perto dos clientes e gera um relacionamento continuado. Contudo, é preciso ter muito cuidado com a inadimplência, isto é, com clientes que atrasam e não pagam suas dívidas.

Caso opte pelo crédito próprio, lembre-se de **investir em mecanismos para análise de crédito e cobrança**. Assim, você terá mais chances de triar bons e maus pagadores, além de cobrar os consumidores inadimplentes. Sem isso, a empresa pode ter muitos prejuízos.



PROMOVA UM BOM GERENCIAMENTO DOS RISCOS

Diariamente, a administração financeira lida com muitos riscos. Pense nos riscos **como a possibilidade de surpresas negativas** — coisas que podem ser prejudiciais para o negócio e/ou as suas partes interessadas. É preciso gerenciá-los muito bem.

Podemos citar muitos riscos, como a inadimplência dos consumidores. Também há o risco de contraparte dos fornecedores, que implica o não cumprimento de acordos previamente definidos. O risco de insolvência também merece atenção, pois a própria empresa não consegue pagar suas contas em função da falta de recursos financeiros no caixa.

Para melhorar o gerenciamento dos riscos, comece pelo mapeamento. Utilize a Matriz de Riscos para classificar seus principais riscos **com base na probabilidade de ocorrência e no impacto potencial**. Tenha especial atenção aos riscos prováveis e de alto impacto.

Além disso, crie planos de contingência, ou seja, planos que especifiquem como você e a equipe de trabalho vão agir caso o risco se concretize. Com isso, é possível ter uma resposta mais rápida e bem alinhada, garantindo danos menos graves.



TENHA METAS INTELIGENTES

Metas funcionam como uma espécie de alvo. Elas direcionam o trabalho diário, de modo que todos os profissionais apliquem seus recursos na mesma direção. Assim, ganha-se em **alinhamento, eficiência e produtividade**.

Há muitas metas úteis para o financeiro. Você pode definir metas para a redução de custos não estratégicos, para a melhoria das margens financeiros, o aumento da rentabilidade ou do lucro, entre outras coisas. É importante que elas sejam bem desenvolvidas e implementadas.

No desenvolvimento, lembre-se que boas metas devem ser **específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e com prazo bem definido** — padrão SMART. Além disso, elas devem estar bem alinhadas aos objetivos e às estratégias gerais da empresa.

Outro ponto é a implementação. Comunique as metas financeiras à alta direção e aos profissionais do financeiro, explicando **o que deve ser alcançado, como, por qual motivo, por quem e quando**. Depois, coloque a “mão na massa” e monitore o progresso obtido.

USE A TECNOLOGIA A SEU FAVOR

O setor financeiro tem passado por um forte processo de transformação digital, tendo o intuito de adaptá-lo à indústria 4.0. Não podemos deixar de lado a tecnologia, as aplicações digitais e seus respectivos benefícios ao empreendimento.

Na prática, **a tecnologia facilita as rotinas financeiras, além de agregar precisão, agilidade e segurança.** Atualmente, muitos dos processos podem ser automatizados, isto é, deixados a cargo de softwares de ponta.

Para adotar uma boa tecnologia, **muita atenção a três coisas:**

- suas funções, que devem ser suficientes para atender às necessidades atuais de controle financeiro;
- a qualidade do seu fornecedor, que deverá fornecer orientações e suporte continuado;
- a relação custo-benefício da solução, ponderando preço pelas vantagens obtidas.

Uma boa tecnologia financeira deve ser capaz de otimizar o controle do fluxo de caixa, monitorar as contas (a pagar e a receber), fazer a conciliação bancária e automatizar sua geração de relatórios. Assim, todo o trabalho financeiro diário pode ser potencializado.

ANALISE E REDUZA CUSTOS NÃO ESTRATÉGICOS

Outra dica está na gestão dos custos. Toda empresa lida com custos, que são sacrifícios monetários necessários para a manutenção do negócio. Por exemplo: há custos com insumos, tecnologia e pessoal, além de desembolsos com marketing e outras atividades.

Como dito no início do e-book, um custo não estratégico **é aquele que não contribui com o aumento do volume de negócios ou da produtividade da empresa**. Tributos entram aqui, além dos gastos com energia elétrica, aluguel do imóvel e água encanada.

Há muitas alternativas para reduzir os custos. **Se não é viável (ou prodcente) cortar certo custo, eliminando-o por completo, tente a renegociação**. Entre em contato com seu fornecedor e negocie preços mais baixos, como descontos de 5% no preço de compra.

No caso dos tributos (impostos, taxas e contribuições), praticamente não há margem para negociação. Então, o melhor é fazer uma boa gestão tributária, garantindo que o seu negócio esteja bem enquadrado e pague o mínimo possível — um contador pode ajudar.





MELHORE A FORMULAÇÃO DOS SEUS PREÇOS

Você já parou para refletir sobre a importância dos preços de venda na sua administração financeira? Um preço alto pode inibir as vendas, enviando clientes para concorrência e reduzindo as receitas do seu negócio. Por outro lado, um preço baixo demais pode gerar prejuízos.

A formulação de preços deve ser um trabalho conjunto entre o financeiro e o comercial do negócio. Isso acontece porque é preciso considerar os custos, mas também a **percepção de valor dos clientes e os preços praticados pelos competidores diretos.**

O *mark-up* é uma importante ferramenta de precificação. Em suma, esse é um índice multiplicador aplicado sobre o custo de produção (ou aquisição) do produto, que leva ao preço ideal de venda **já considerando a margem de lucro desejada.**

Em alguns mercados, como nos perfeitamente competitivos, **a formulação de preços é dada pela relação entre oferta e demanda.** Nesse caso, cabe ao empreendedor assumir o preço do mercado e trabalhar na questão dos custos, de modo a ter melhores margens de lucro.

APRIMORE-SE CONTINUAMENTE

A administração financeira é um exercício de melhoria contínua.

Você deve olhar para suas atuais rotinas e pensar em como aperfeiçoar o que está sendo feito, de modo que conquiste resultados ainda mais animadores.

Aqui, uma importante ferramenta é o ciclo PDCA. Seu nome é um acrônimo de quatro palavras do inglês, que podem ser traduzidas como **planejamento, execução, checagem e ação**. Seu uso foi disseminado por Edward Deming, estatístico norte-americano.

Para aplicar o ciclo PDCA no financeiro, comece planejando suas iniciativas — o que inclui a definição de metas e planos de ação. Em sequência, ao lado da sua equipe, coloque o plano em prática. Depois, cheque os resultados obtidos, identificando acertos, falhas e suas respectivas causas. Então, atue para corrigir problemas e/ou padronizar as boas práticas.

O ciclo PDCA pode ser usado em todo o financeiro, **para melhorar os processos de análise, concessão e cobrança de crédito**, ou para aprimorar a formulação de preço dos produtos.

CONTE COM AJUDA PROFISSIONAL

Note que as dicas apresentadas até aqui exigem conhecimento de diferentes áreas, como da administração, da contabilidade e da economia. Logo, é provável que você não consiga fazer tudo sozinho — e tudo bem, a verdade é que ninguém consegue.

Procure ajuda profissional. Existem muitas alternativas, como **instituições de fomento ao empreendedorismo, consultorias especializadas e gestores de carreira**. Tenha em mente que parcerias podem otimizar os resultados do seu negócio, tornando-o mais competitivo.

Na hora de fechar uma parceria, atente ao alinhamento de ideias e valores. Busque profissionais que tenham aderência às ambições da empresa, **assim como conhecimentos técnicos necessários para que o trabalho seja feito**.

Além disso, preste muita atenção ao nível de integridade do profissional. Lembre-se que a área financeira é delicada, então, avalie a reputação do profissional, os clientes que já foram atendidos e os resultados obtidos.

Como o Sebrae-PE pode ajudar com a administração?

Falando em ajuda profissional, **não podemos deixar de mencionar o próprio Sebrae.**

Contamos com uma enorme quantidade de soluções em potencial, tanto na área financeira quanto em outras iniciativas do negócio, como em marketing, vendas ou produção.

Atuamos há muitos anos no mercado e já ajudamos milhões de empreendedores e empresas, sobretudo pequenos negócios. Estamos presentes em todos os estados e no Distrito Federal, **com mais de 700 pontos de atendimento em todo o Brasil.**

Nossas soluções incluem educação empreendedora, fornecendo cursos, treinamentos e eventos, tanto presenciais quanto digitais. Também entregamos consultoria especializada, ajudando os empreendedores a adotarem as melhores práticas e princípios gerenciais dentro de seus negócios.



Conclusão

Agora você está por dentro do assunto. Lembre-se que a administração financeira é o **conjunto de práticas para melhorar a aplicação dos recursos financeiros** que pertencem à empresa, o que inclui atividades de planejamento, execução e controle.

Há muitas vantagens relacionadas ao assunto, como a redução de custos, o aumento das margens financeiras, a melhoria das decisões de investimento e o aumento da longevidade do negócio. Isso é algo que contribui para construir uma empresa sólida e próspera.

Entre as melhores práticas de trabalho, podemos destacar o controle do fluxo de caixa, o cuidado com as contas a pagar e a receber, a melhoria das decisões de investimento e o uso de relatórios financeiros, como demonstrativos e indicadores-chave de desempenho.

Todavia, é difícil — talvez impossível — fazer tudo sozinho. Você precisará do suporte de outros profissionais, como administradores, contadores e economistas. Além disso, é necessário encontrar formas de melhorar continuamente, corrigindo falhas e padronizando acertos.

Em todos esses casos, o Sebrae pode ser um grande parceiro. Contamos com diversas soluções para potencializar a administração financeira da sua empresa, **como consultoria, cursos presenciais, treinamentos online e mentoria**. Conte com o nosso apoio!



O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada desenvolvida com o intuito de **auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Temos unidades em todo o território nacional e ampla experiência de mercado.

Buscamos construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade nos negócios. Atuamos nas frentes de **fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios**, buscando a criação de soluções criativas junto aos empresários.