



GESTÃO FINANCEIRA

FUJA DE SURPRESAS EM SEU NEGÓCIO, REALIZE UMA ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA EFICIENTE.



FUJA DE SURPRESAS EM SEU NEGÓCIO, REALIZE UMA ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA EFICIENTE.

Você sabe como organizar financeiramente seu negócio?

Qualquer negócio depende da saúde financeira para existir, levar as finanças no improviso, sem muita regra e com poucos protocolos levam a empresa a sofrer com a falta de recursos, redução das vendas e em consequência prejuízo.

Uma empresa precisa estar organizada e todas as ações dos empresários e colaboradores, serão voltadas ao crescimento da empresa, aumento dos resultados e solidez.

Confira neste e.book algumas ações que podem comprometer a saúde financeira de sua empresa.



1. NUNCA MISTURAR DESPESAS PESSOAIS COM AS DA EMPRESA.

Recorrer ao caixa da empresa para poder socorrer as finanças pessoais é um erro comum que pode comprometer as finanças do negócio. Defina sua remuneração através do Pró-labore. Não se pode sangrar a empresa por conta de necessidades pessoais. Afinal de contas, a empresa é uma entidade à parte, uma pessoa jurídica que deve ter seus recursos bem dimensionados para melhor enfrentar seus desafios do mercado.

Se o pró-labore estabelecido não está de acordo com suas necessidades, o ideal é aumentar o faturamento da empresa, melhorar os resultados e, conseqüentemente, conseguirá melhorar seu pró-labore.



2. ADMINISTRAR DIARIAMENTE OS LANÇAMENTOS DE ENTRADAS E SAÍDAS DE DINHEIRO

Nas operações do dia a dia de uma empresa, a organização financeira desempenha um papel de extrema importância. Uma empresa movimenta dinheiro diariamente, seja por meio de seus recebimentos ou pagamentos de despesas, funcionários, entre outros processos que envolvem entradas e saídas de recursos financeiros.

Diariamente, o empreendedor precisa conhecer o fluxo do dinheiro e, para isso, é fundamental fazer o lançamento nos controles financeiros, tais como:

- Diários de caixa;
- Controle bancário;
- Controle de cartão;
- Controle de recebimentos digitais como Pix;
- Controle de contas a pagar e receber.



Com estes controles, o empreendedor tem informações sobre o que entra e sai do caixa da empresa e consegue alimentar o fluxo de caixa.

O fluxo de caixa é uma ferramenta que controla as movimentações financeiras (contas a pagar e receber), estabelecendo uma rotina que permite a tomada de decisões estratégicas mais seguras para a continuidade e o crescimento do empreendimento.

Essa ferramenta não tem complexidades, no entanto, requer muita disciplina. Se o fluxo de caixa não for alimentado de forma diária, perde sua eficácia como ferramenta de controle financeiro. De forma similar, se não for alimentado com as projeções de receitas e despesas futuras, deixa de funcionar para o planejamento financeiro da empresa.

Para conhecer mais sobre o fluxo de caixa indicamos o curso on-line Como controlar o fluxo de caixa.



**Clique aqui e
conheça mais.**



3. ACOMPANHE A PRECIFICAÇÃO DOS SEUS PRODUTOS OU SERVIÇOS DE FORMA EFICIENTE.

A formação de preços é um processo que exige estudo e dedicação e é composto por algumas variáveis que podem ser a chave do sucesso do seu negócio. Saber, centavo a centavo, quais são os custos de produção e comercialização e qual o valor do produto ou serviço que a empresa vende para o mercado é de extrema importância.

Sendo assim, antes de colocar a etiqueta de valor no produto ou divulgar seu preço, existem algumas questões a serem avaliadas, dentre elas: saber quais são os gastos fixos, os gastos variáveis, definir a margem de lucro e, assim, chegar ao preço de venda, que, aliás, tem que cobrir todos os custos e despesas, além de ser competitivo e melhor que o preço da concorrência.

Saber formar o preço é fundamental para aumentar as oportunidades em sua empresa, diante disso, indicamos o curso Como definir preço de venda.



Clique aqui e
conheça mais.



4. SABER PLANEJAR AS COMPRAS E O ESTOQUE.

Conhecer o giro de estoque é de extrema importância para que se possa fazer um planejamento eficiente. Uma empresa não pode ficar sem estoque de produtos para venda, no entanto, estoque parado nas prateleiras ou no estoque é comprometimento do capital de giro, que poderia estar sendo aplicado em outras necessidades.

Veja algumas dicas para implantar um controle de estoque eficiente:

- 1** Conheça o prazo médio de entrega dos seus fornecedores e o volume de vendas médias semanais;
- 2** Faça uma previsão de vendas para que seja possível definir o volume de compras;
- 3** Evite comprar grandes quantidades apenas pelo desconto do seu fornecedor, compre o necessário para atender as necessidades do período;
- 4** Tenha tudo anotado, seja com controles manuais ou eletrônicos;
- 5** Prepare-se antecipadamente para eventos e datas comemorativas.



5. ANALISE BEM SUA POLÍTICA DE VENDAS A PRAZO E COMPRAS À VISTA.

A concessão de prazo para o pagamento é uma importante técnica para vender mais. Contudo, deve-se monitorar diariamente os prazos concedidos. Isso porque quanto mais prazo conceder, menor será o volume de recursos em seu caixa para pagar as suas despesas e comprar mercadorias ou insumos, seja à vista ou a prazo, o que irá gerar problemas de comprometimento do capital de giro.

Lembre-se que toda promoção ou ampliação do prazo de pagamento, tem como objetivo aumentar suas vendas e, juntamente com isso, aumentar seus lucros.

Se isso não esta acontecendo, reveja sua política de vendas.

O ideal é que o prazo médio concedido aos clientes seja igual ou menor do que o prazo concedido pelos fornecedores no pagamento de suas compras, pois assim será possível realizar suas compras com capital dos clientes, preservando o da empresa.

Se em sua empresa não é possível receber antes das datas de pagamento, então, precisará de capital de giro, ou seja, dinheiro para girar sua empresa, até que ocorram todos os recebimentos.



6. ACOMPANHE PERIODICAMENTE O CAPITAL DE GIRO DA EMPRESA

O capital de giro é o total de recursos que uma empresa precisa ter para honrar os compromissos de pagamento, sejam eles compra de mercadorias ou insumos, além das despesas operacionais, enquanto os recursos das vendas realizadas não entrarem em seu caixa.

A ausência da gestão do capital de giro acaba levando a empresa a recorrer a outras possibilidades para obtenção de recursos como por exemplo, créditos bancários, o que pode causar mais problemas do que solução.



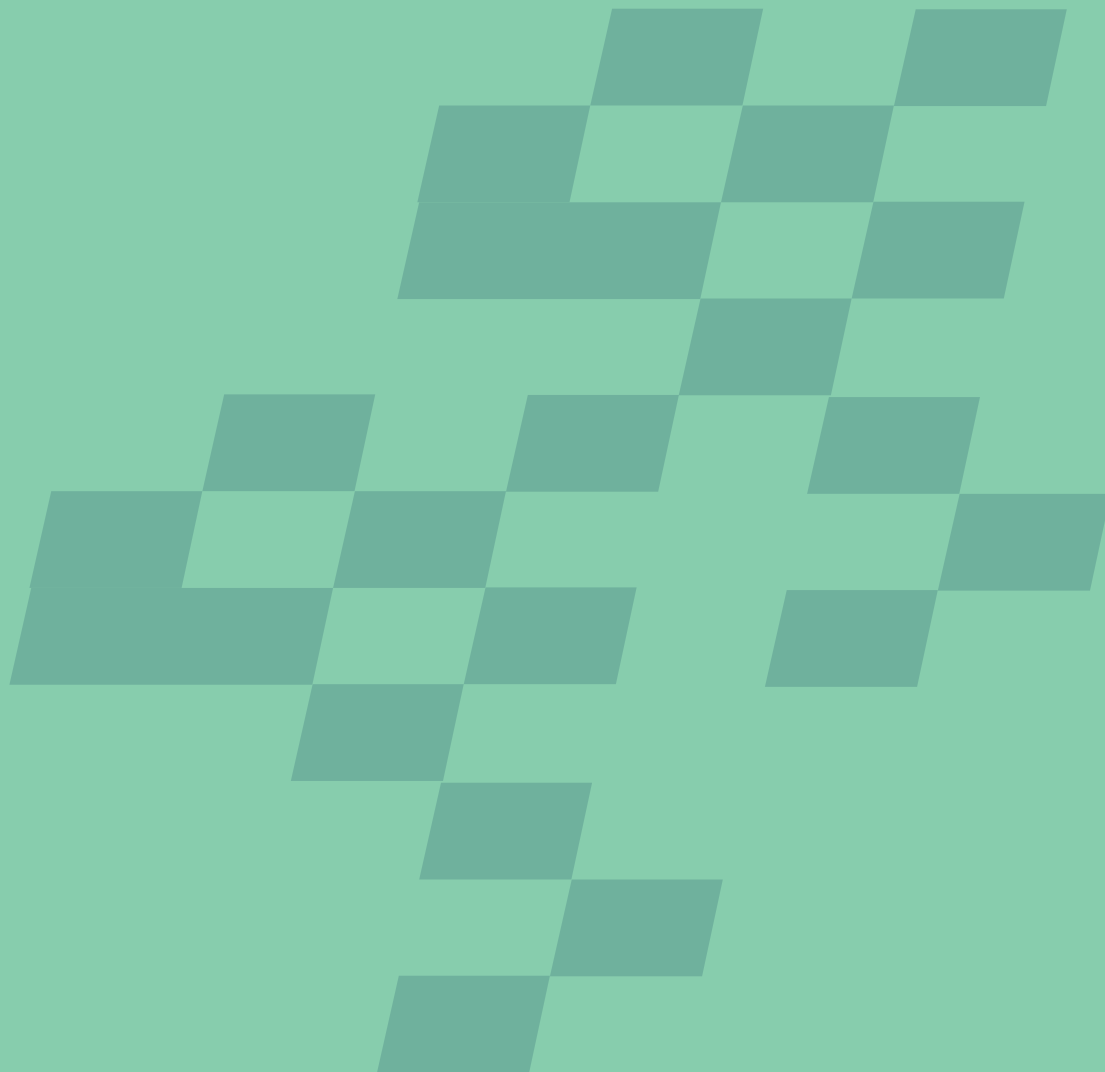
Clique e baixe o e.book:
**CONHEÇA O CAPITAL DE
GIRO E SAIBA COMO FAZER
O SEU CÁLCULO**



CONCLUSÃO

Uma administração financeira eficiente abre o caminho para uma empresa alcançar melhores resultados e planejar estrategicamente novas oportunidades de negócio.

Saber administrar financeiramente uma empresa é tomar decisões com base em controles financeiros, estabelecer promoções com foco em vendas e lucros e usar o dinheiro de forma inteligente para ampliar as oportunidades.



A força do empreendedor brasileiro.

0800 570 0800
www.sebrae.com.br