

FINANÇAS

COMO DEIXAR AS CONTAS DA EMPRESA EM DIA



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

A importância do equilíbrio financeiro para sua empresa

4

Faça investimentos de acordo com o perfil da sua empresa

5

Conheça erros comuns cometidos pelos empreendedores

7

Como manter o controle financeiro do seu negócio

9

Como renegociar as dívidas da empresa

12

Como obter crédito para o seu negócio

14

9 passos para melhorar a gestão financeira da sua empresa

16

Conclusão

19

A IMPORTÂNCIA DO EQUILÍBRIO FINANCEIRO PARA SUA EMPRESA

Conhecer o controle financeiro de sua empresa, planejando o que entra e o que sai, organizando os custos, as necessidades de investimentos, as dívidas, mantendo o controle do fluxo de caixa em dia, é imprescindível para o crescimento e sucesso dos seus negócios.

Para entrar no universo dos investimentos é preciso ter clareza das possibilidades. Se as contas estão em dia, as chances de sucesso são maiores. Definir estratégias e traçar um plano de ação para o crescimento da sua empresa são passos fundamentais para manter a saúde financeira e prosperar, aumentando os lucros, prevenindo riscos e planejando as etapas seguintes de expansão.

Uma vez que o investimento é visto como prioridade, o que se justifica por seu potencial em aumentar o capital da empresa, fica mais fácil perseguir o objetivo de criar condições para arcar com esse compromisso.



FAÇA INVESTIMENTOS DE ACORDO COM O PERFIL DA SUA EMPRESA



Existem investimentos de risco baixo, médio e alto. O primeiro tipo é ideal para investidores de perfil conservador: aqueles que buscam um retorno seguro, com pouca ou nenhuma chance de perda financeira. O segundo é indicado a investidores de perfil moderado: aqueles que gostam de segurança, mas estão dispostos a arriscar um pouco mais. Por fim, o terceiro tipo de investimento é adequado aos investidores de perfil agressivo: aqueles que estão dispostos a correr o risco de perder dinheiro, considerando a possibilidade de ter um ganho expressivo em contrapartida.

Como é de se imaginar, investimentos de risco baixo costumam render menos e, portanto, podem demorar mais a gerar a quantia esperada. O lado positivo é o atrelado à sua segurança. Trata-se de uma situação diferente do risco alto em que o investidor arrisca, tendo em mente que o retorno financeiro pode ser mais rápido e mais expressivo.

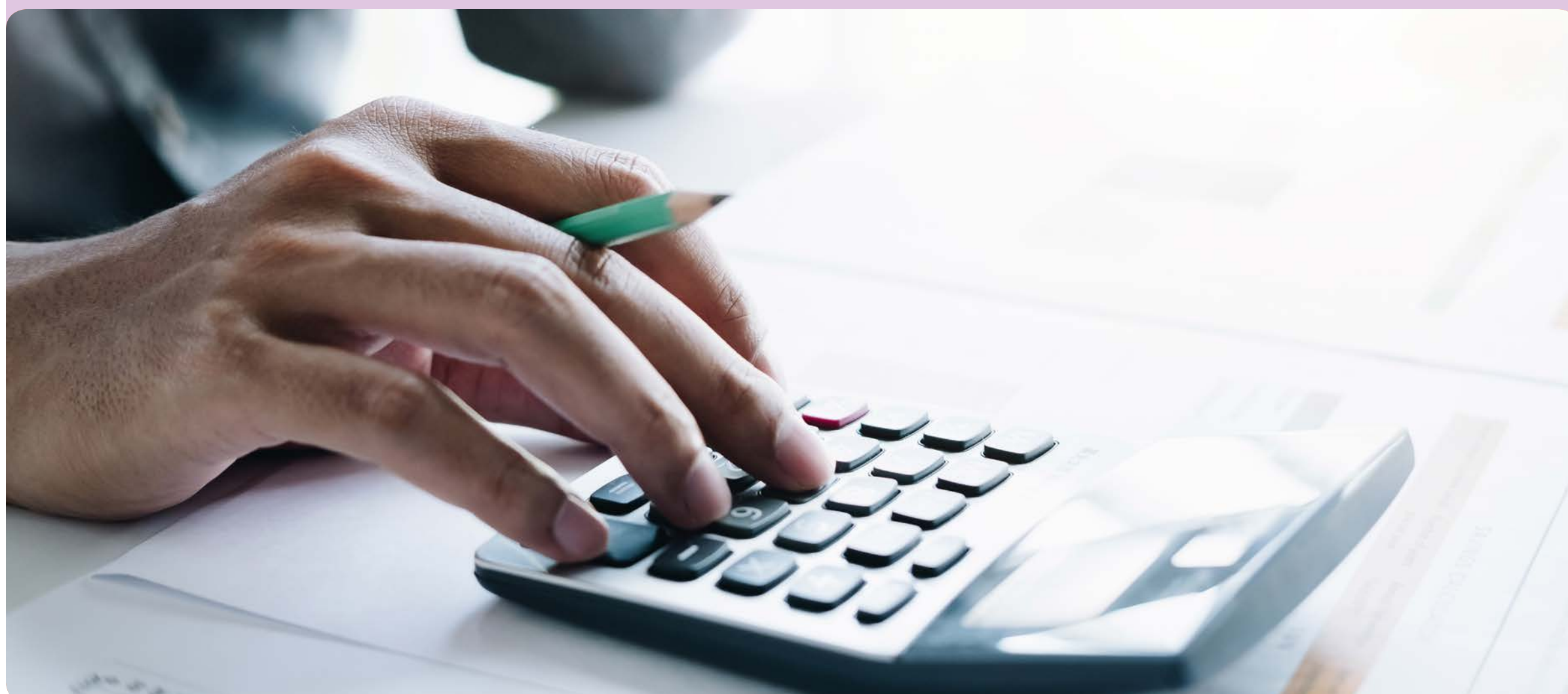
O que indica quais os melhores tipos de investimento financeiro ou quais são, de fato, os mais adequados à sua empresa são os seguintes fatores:

- o seu perfil como investidor, ou seja, sua disposição para correr riscos;
- o prazo pelo qual pode deixar o dinheiro da empresa investido;
- o objetivo que você deseja alcançar com cada investimento feito.

A melhor forma de escolher os tipos certos de investimento é tendo clareza dos fatores listados acima e buscando informações sobre as opções que o mercado lhe oferece. As melhores escolhas em investimento para empresas são aquelas que não comprometem suas finanças.

Dicas de gestão financeira

- 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 (deficitária), 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



CONHEÇA ERROS COMUNS COMETIDOS PELOS EMPREENDEDORES



Existem alguns erros comuns cometidos por empreendedores. Conheça alguns deles e tente evitá-los:

- Misturar dinheiro do negócio com as despesas particulares;
- Gastar mais do que recebe e, com isso, não criar um fundo de reserva para situações emergenciais;
- Não registrar as movimentações financeiras, o que gera um gap de informações que certamente impactará nas análises e projeções;
- Não guardar documentos importantes para a gestão;
- Não ter disciplina ou disponibilidade de tempo para o controle das contas;
- Não envolver os colaboradores na gestão financeira e não os conscientizar de que economia e controle andam juntos e devem fazer parte da rotina de todos;
- Não determinar um valor fixo de pró-labore para os sócios;

- Desconhecimento da origem dos recebimentos e pagamentos;
- Formar preço de venda desalinhado com a realidade dos custos e despesas necessários para a produção ou prestação do serviço;
- Combinar datas de grandes saídas, como pagamento de fornecedores com o de funcionários, podendo sobrecarregar o caixa e gerar crises em períodos de vendas fracas;
- Não ter reserva financeira para 13^o e férias de funcionários, para demissões, bem como para gastos ocultos ou despesas extraordinárias;
- Não medir o desempenho da empresa;
- Não ter visão de futuro e não saber, ao certo, em que situação financeira deseja estar a médio e longo prazos;
- Não ter instrumentos automatizados para otimizar o controle financeiro ou adotar apenas controles estáticos em cadernos ou livros contábeis, ou ainda em planilhas de computador que não se comunicam com outras fontes de dados e nem sempre estão atualizadas.



COMO MANTER O CONTROLE FINANCEIRO DO SEU NEGOCIO



Reorganizar periodicamente as informações sobre o controle financeiro da sua empresa lhe possibilitará tomadas de decisão mais dinâmicas e assertivas.

Conheça algumas premissas básicas para manter o controle financeiro do seu negócio:

Controle diário de caixa*

Registra todas as entradas e saídas de dinheiro, além de apurar o saldo existente no caixa. A principal finalidade é verificar se não existem erros de registros ou desvios de recursos.

As diferenças porventura existentes têm que ser apuradas no mesmo dia. Corrige-se os erros de registro e a diferença estará zerada. Se ela ocorrer por desvios, resta ao empresário demitir os responsáveis.

Além disso, o controle de caixa fornece informações para:

- Controlar os valores depositados em bancos;
- Fazer pagamentos em dinheiro;
- Controlar e analisar as despesas pagas;
- Fornecer dados para elaboração do fluxo de caixa.

Dica: por medidas de segurança, evite manter dinheiro e cheques em caixa.

Controle bancário

É o registro diário de toda a movimentação bancária e do controle de saldos existentes: depósitos e créditos na conta da empresa e os pagamentos feitos por meios bancários e outros valores debitados em conta (tarifas, juros, contas de energia, água e telefone etc.).

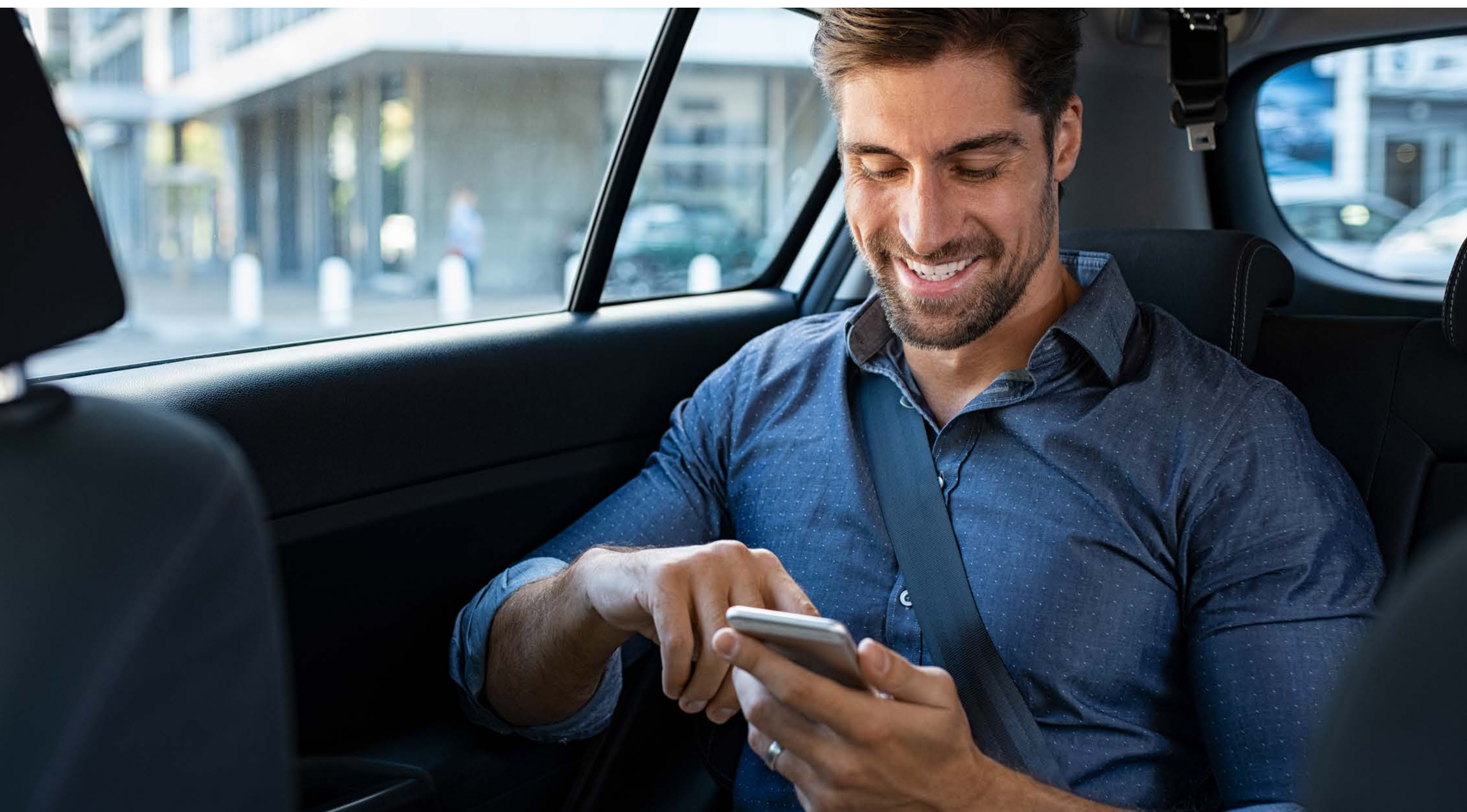
Tem duas finalidades: confrontar os registros da empresa e os lançamentos do banco e gerar informações sobre os saldos bancários (se são suficientes para pagar os compromissos do dia).

Controle diário de vendas

Sua principal finalidade é acompanhar as vendas diárias e o total das vendas acumuladas durante o mês, possibilitando ao empresário tomar providências diárias para que as metas de vendas sejam alcançadas.

Pode ser organizado para fornecer as seguintes informações:

- Total das vendas diárias e os prazos de recebimentos;
- Totalizar as vendas mensais pelos prazos de recebimentos;
- Fornecer dados para conferência de caixa (se os valores das vendas à vista foram registrados no caixa);
- Controlar os registros dos valores das vendas a prazo no controle de contas a receber.



Contas a receber

Controla os valores das vendas a prazo e deve ser organizado para:

- Fornecer informações sobre o total dos valores a receber;
- Estimar os valores a receber por períodos de vencimento;
- Conhecer o montante das contas já vencidas e os períodos de atraso e tomar providências para a cobrança;
- Fornecer informações sobre os clientes que pagam em dia;
- Fornecer informações para a elaboração do fluxo de caixa.

Contas a pagar

Organize os totais a pagar por período de vencimento: dia, semana, quinzena etc. Vantagens de manter as contas em dia:

- Estabelece prioridades de pagamento em caso de dificuldades financeiras;
- Controla o montante dos compromissos já vencidos e não pagos, em casos de dificuldades financeiras;
- Fornece informações para elaboração de fluxo de caixa.
- Controle mensal de despesas
- Registra o valor de cada despesa. Algumas delas necessitam de um controle mais rigoroso, ou até a decisão de cortar gastos.

Estoques

Controlando os estoques, você evita desvios, fornece informações para reposição dos produtos e facilita as providências para redução do estoque. O controle deve ser organizado para fornecer as seguintes informações:

- Montante financeiro do estoque e o valor por linha de produtos;
- Quantidades em cada item de estoque;
- Quantidade e custo das mercadorias vendidas;
- Estoques sem movimentação;
- Necessidade de reposição e fluxo de caixa.

*<https://www.meubolsoemdia.com.br/Materias/checklist-para-voce-aplicar-o-controle-financeiro-no-seu-negocio>

COMO RENEGOCIAR AS DIVIDAS DA EMPRESA



Se a sua empresa está com dívidas, o primeiro passo é quitá-las. A principal dica é: não deixe a dívida crescer, pois o problema tende a aumentar de forma exponencial, tornando-se uma grande ameaça para a própria existência do negócio.

Quem tem problemas financeiros corre o risco de não conseguir evoluir. E, para recuperar o caminho do crescimento, será preciso verificar a natureza da dívida, checar o motivo da falta de recursos para, só então a partir daí, fazer a melhor negociação com o credor da empresa.



Débitos Tributários*

Impostos atrasados impedem a emissão de certidões negativas e limita a competitividade da empresa.

Se for esse o seu caso, você poderá se beneficiar da Lei 155/2016, sancionada em 27/10/2016, que permite o parcelamento de débitos tributários em até 120 meses, caso a renegociação seja solicitada dentro do prazo estabelecido pela legislação. Fique atento para não perder essa oportunidade e verifique com seu contador alternativas para renegociar débitos tributários.



Fornecedores

Os fornecedores são fundamentais para que uma empresa consiga manter os estoques no limite ideal e possa oferecer serviços com qualidade. Quando um elo da cadeia produtiva não vai bem, isso acaba afetando todos os demais. Por isso, o seu fornecedor tem interesse que a sua empresa continue competitiva.

Numa boa conversa com ele, você pode negociar mais prazos para pagamento, conseguir eliminar a cobrança de multas e reduzir juros, além de assegurar a possibilidade de efetuar novas compras de insumos/matéria-prima ou produtos para repor o estoque.



Aluguel

Se a empresa funciona em imóvel de terceiros e o aluguel está atrasado, a melhor alternativa é abrir o diálogo com o locador. Lembre-se que é importante para ele que o imóvel esteja alugado.

Você pode pedir um prazo maior sem multas, um período de carência ou um desconto temporário no valor do valor contratado, pelo menos no período de maior sufoco.



Dívidas Bancárias

Dívidas bancárias em atraso provocam altos juros e travam o crédito da empresa. Numa situação dessa, a empresa precisa falar com o gerente do banco para renegociar os empréstimos atrasados ou encontrar uma forma de capitalizar a empresa com recursos menos onerosos, como acontece com o uso de cheque especial, por exemplo.

*<https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/renegociar-dividas,3c4f03c4d8378510VgnVCM1000004c00210aRCRD>

COMO OBTER CRÉDITO PARA O SEU NEGÓCIO



Se o único caminho para colocar as contas da sua empresa em dia é solicitar empréstimo a uma instituição financeira, analise qual a linha de crédito mais vantajosa para o seu projeto e elabore um plano de negócios. Para isso, siga os seguintes passos:

Identifique a real necessidade de crédito*

É importante ter claro o valor do financiamento e a finalidade do recurso pretendido. Você quer ou precisa comprar máquinas, equipamentos, matéria-prima? Sua necessidade é aumentar a estrutura física? É para pagar dívidas e não existe outra alternativa? É preciso ter certeza!

Busque informações para escolha a instituição financeira

Informe-se sobre as linhas de financiamento que melhor se enquadram nas necessidades de crédito identificadas por você. Depois, procure quais instituições financeiras operam com essas linhas. Essa pesquisa vale ouro, porque as condições de custos, prazos e limites, por exemplo, podem variar bastante de banco para banco. Fique atento!



Analise os fatores de restrição

É imprescindível estar com todos os fatores de restrição (como situação legal, garantias e capital próprio, por exemplo) adequados às exigências das instituições financeiras.

Elabore o plano de negócios

Você terá que mostrar ao banco que o seu projeto é financeiramente viável. O melhor modo de fazer isso é apresentando o plano de negócios. Não esqueça: algumas instituições financeiras solicitam que o estudo da viabilidade do projeto seja realizado com uma ferramenta da própria instituição. Portanto, organize as informações sobre a sua empresa e procure o Sebrae para ajudar a montar o Plano de Negócios da sua empresa.

Efetue o pedido de financiamento

Vá até a instituição financeira e forneça ao gerente a documentação necessária, as garantias solicitadas e o plano de negócios, mostrando a viabilidade do projeto. Depois de concluir esses procedimentos, a instituição financeira analisará o projeto e retornará para informar a liberação ou a restrição ao financiamento.

*<https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/cinco-passos-para-conseguir-creditos-para-o-seu-negocio,14b0ebb38b5f2410VgnVCM100000b272010aRCRD>

9 PASSOS PARA MELHORAR A GESTÃO FINANCEIRA DA SUA EMPRESA*



Para ampliar a visão sobre a importância da organização dos processos gerenciais, confira algumas dicas de gestão financeira, fundamentais para ajudar na busca pelo equilíbrio financeiro da sua empresa.

Adquira conhecimento em gestão de negócios

Muitas das maldades do mercado corporativo são absorvidas, logicamente, com a experiência ao longo dos anos. Ainda assim, manter-se atualizado em relação às novas ferramentas e conceitos teóricos em gestão de negócios é essencial a gestores que, limitados pelo excesso de tarefas e falta de tempo, acabam optando por decisões diárias, tomadas com pouco ou nenhum planejamento.

Obter conhecimento na área de finanças é uma grande dificuldade dos empreendedores, por isso quanto mais você dominar o assunto, mais vantagem competitiva adquire.

Realize um Planejamento Estratégico

Para uma visão efetiva do direcionamento estratégico da empresa, é crucial que ela tenha uma definição bem clara de suas missões e objetivos estratégicos. Deve-se formular o Planejamento Estratégico periodicamente. Para defini-lo, deve-se refletir sobre a direção estratégica a ser tomada, os projetos e seus planos operacionais, os objetivos de cada estratégia, as responsabilidades e os prazos. Mais importante ainda é que os dados do plano sejam convertidos em números, tornando-os mais claros e fáceis de serem avaliados.

Esteja atento à organização e gestão orçamentária

É interessante a empresa ter um Plano Tático (orçamento) anual, que deverá conter as projeções de receitas, despesas e do Balanço Patrimonial da empresa. Esse plano também deverá definir os objetivos financeiros, conter um plano de metas e de remuneração variável com base nessas metas, além de estudar as estratégias de preço e melhores ações de mercado.

Opte por sistemas de gestão financeira: eles permitem mapear a origem, o destino e a movimentação de todo o capital empresarial. Inclusive, fuja de planilhas físicas, que nem sempre fornecem uma visão transparente de seu orçamento e ainda podem conter erros.

Faça um controle mensal

Para que os gestores tenham condições de acompanhar os rendimentos e verificar se o Plano Tático está sendo, de fato, cumprido, é importante acompanhar regularmente os números da empresa.

Cuidado com a desorganização dos documentos

Processos gerenciais efetivos requerem organização sistemática da papelada acumulada. Acondicionar os documentos de maneira organizada traz economia de tempo para sua busca e possibilita que as informações originais estejam disponíveis (se necessário) com maior agilidade.





Administre corretamente seu fluxo de caixa

Seja calculando erroneamente os ganhos ou subestimando as perspectivas de gastos, a má administração do fluxo de caixa pode levar a diversos prejuízos, de tempo, esforços e dinheiro. Dentre as alternativas para uma elaboração eficiente de fluxo de caixa está a utilização de softwares de gestão financeira.

Separe verbas pessoais das empresariais

Um dos erros mais comuns é a retirada de dinheiro da empresa para uso pessoal ou remanejar verba pessoal para dentro do negócio. Separar a questão financeira pessoal da empresarial é básico e deve ser resolvida logo no início do empreendimento.

Evite gastos exorbitantes com folhas de pagamento

A empresa mostra-se mais controlada financeiramente quando gastos com folhas de pagamento não ultrapassam entre 30% e 40% do faturamento. Por isso é importante que, dentro do planejamento gerencial, se reflita sobre a quantidade realmente necessária de funcionários e sobre suas funções, mesmo porque o gestor deverá manter um fundo de reserva para demissões e custos previsíveis, como 13º salários, férias, entre outros.

Pense no futuro

O crescimento da empresa depende, também, das projeções feitas e quais os próximos passos a se seguir. Inclusive, a cada novo direcionamento, deve-se propor novos planos estratégicos e táticos. A estagnação surge quando não se sabe para onde ir.

*<https://revistapegn.globo.com/Dia-a-dia/noticia/2015/04/9-segredos-da-bou-gestao-financeira.html>

CONCLUSÃO

Estar em dia com as contas da empresa faz toda a diferença para a sobrevivência do seu negócio. Conceitos básicos devem fazer parte do dia a dia do empreendedor e a participação em cursos, seminários e especializações sobre o tema também são fundamentais.

Lembre-se: se as contas da empresa estão em dia, as chances de alcançar e manter o sucesso são maiores. Traçar, seguir e reavaliar constantemente o plano de ação da empresa são passos fundamentais para manter a saúde financeira e prosperar, aumentando os lucros, prevenindo riscos e planejando as etapas seguintes de expansão.





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

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



SebraeBahia