

FINANÇAS



CONTROLES FINANCEIROS PARA PEQUENAS EMPRESAS



FINANÇAS

CONTROLES FINANCEIROS PARA PEQUENAS EMPRESAS





© 2020. 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 Arthur de Azevedo Machado, 1225 – Civil
Towers – Torre Cirrus – Costa Azul – CEP: 41760-000 – Salvador/BA.

Telefone: 0800 570 0800

Home: <https://sebraeatende.com.br/>

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 – Gerente

Leandro de Oliveira Barreto – Gerente Adjunto

Viviane Canna Brasil Sousa – Analista

PROJETO GRÁFICO, EDITORAÇÃO E REVISÃO ORTOGRÁFICA

Projeto Gráfico, editoração e revisão ortográfica: MR Internet Ltda.

Sumário

1 	Adote o controle financeiro através do fluxo de caixa	5
2 	Controle de caixa e fluxo de caixa	6
3 	A importância da contabilidade para o negócio	9
4 	Pagamento de compromissos sem multa e juros, com status de atraso.....	11
5 	Identificação de geração de caixa operacional do negócio.....	12
6 	Negociação com fornecedores	13
7 	Conciliação bancária e atualização de gastos.....	14
8 	Renegociação das condições de pagamento das dívidas	17
9 	Separação das contas pessoais e da empresa	19
10 	Identificação de vulnerabilidades e riscos financeiros	21
11 	Reinvestimento do lucro: quando e como utilizar....	23
12 	Redução de despesas x crescimento do faturamento	24
13 	Previsão do pró-labore no fluxo de caixa	26
14 	Como identificar se o seu negócio está em risco de falência	27
15 	Diferença entre liquidez e rentabilidade	29
16 	Conclusão	30



CONTROLES FINANCEIROS

1 | ADOTE O CONTROLE FINANCEIRO ATRAVÉS DO FLUXO DE CAIXA

O controle financeiro em si, é caracterizado como um conjunto de atividades desenvolvidas e aplicadas de forma a obter resultados positivos nas finanças da empresa, sendo o Fluxo de Caixa uma ferramenta básica de controle financeiro.

Sua função é demonstrar os valores de recebimentos, pagamentos e saldos de recursos financeiros da empresa em determinado período e sua adoção é bem simples, pois partindo de um saldo existente nas contas de caixa e bancos da empresa, se registra as movimentações e as classifica conforme ocorrem, tendo ao seu final informações essenciais para tomar decisões do negócio.

O controle financeiro baseia-se na coordenação das atividades e avaliação da condição financeira da empresa, por meio de relatórios financeiros elaborados a partir dos dados patrimoniais e da situação do fluxo de caixa.

Controlar as finanças da empresa significa que o empresário tem consciência da situação financeira real em que se encontra, ou seja, sabe qual é o melhor momento para se realizar investimentos ou não.

Descubra nesta neste ebook quais os principais controles financeiros para a gestão do negócio e entenda como estruturar um controle de caixa para uma gestão financeira eficiente, assim como um fluxo de caixa que ajude a sua empresa a organizar melhor as finanças.

Aprenda a fazer projeções e análises entre o previsto e o realizado da empresa, além de aprender a calcular e avaliar os Índices de Liquidez Financeira da empresa.



2 | CONTROLE DE CAIXA E FLUXO DE CAIXA



A gestão financeira é a chave do sucesso para empresas de qualquer porte. Através da manutenção de uma boa liquidez e da honra aos compromissos assumidos com fornecedores e clientes, resultados de um fluxo de caixa controlado, a organização pode apresentar condições de tomar melhores decisões visando seu benefício.



A definição de fluxo de caixa é a administração do que entra e sai no caixa da empresa, de forma rotineira, e seu controle significa entender como o dinheiro entra e como sai. Um é ferramenta, o outro é a ação que essa ferramenta proporciona.

É indispensável ao empreendedor manter a liquidez com os recursos que entram no caixa para que suas contas sempre fechem no azul.

Através de um bom controle de caixa é possível ao gestor tomar decisões estratégicas quanto ao rumo dos negócios, como reduzir ou aumentar estoques, controlar as contas a receber, criar ações para estimular as vendas à vista e ter uma política eficaz de cobrança, para ficar em apenas alguns exemplos.

Dessa forma, cuidar do controle e fluxo de caixa é como administrar informações que estão, a todo momento, em modificação.





O primeiro passo para que os dados obtidos pelos gestores financeiros estejam corretos é organizar os controles internos, incluindo compras, vendas e prazos de pagamento e recebimento. Essas informações devem ser filtradas no intuito de criar-se uma gestão de capital de giro que dê conta das necessidades empresariais em curto, médio e longo prazos.

Em suma, o controle de caixa é o instrumento crucial para a gestão de estoques, financiamentos, vendas, administração de inadimplências, definição de pró-labore, custos, lucros e todas as outras decisões que, de uma forma ou de outra, impactam nos rumos da empresa.

Vale lembrar que, para que esses controles gerem os resultados esperados, eles precisam ser confiáveis, ou seja, precisam ter sido registrados corretamente.

A organização do fluxo de caixa e dos controles contábeis é muito importante para agilizar as decisões e fazer com que, mesmo de última hora, elas sejam as opções corretas.

Os controles financeiros básicos de uma empresa são:

- Controle diário de caixa, com registro de todas as entradas e saídas de dinheiro e apuração de saldo final.
- Controle dos valores depositados em bancos e controle geral bancário.
- Controle diário de vendas.
- Controle de contas a receber.
- Controle de contas a pagar.
- Controle mensal de despesas.
- Controle de estoques.





O controle de caixa, que dá início a todos eles, prevê uma estrutura que contempla o saldo do dia anterior, o histórico de vendas, as entradas e as saídas. Isso tudo pode ser feito em uma planilha simples, desde que ela seja alimentada corretamente.

O objetivo principal do controle de caixa é evitar perdas e desvios de valores, por menores que sejam. Assim, no fim do dia, o caixa deve ser conferido com os lançamentos na planilha e terminar com os valores condizentes aos do começo do dia.

Quando o caixa começar a apresentar valores negativos, é hora de rever as estruturas, conversar com os funcionários e entender se o que está acontecendo é um gasto maior do que o ganho.

Se essa última opção for válida, buscar por investimentos externos para equilibrar o fluxo pode ser uma boa opção, mas essa é uma decisão que também precisa ser tomada a partir dos informes de um bom controle.



3 | A IMPORTÂNCIA DA CONTABILIDADE PARA O NEGÓCIO



Para ter sucesso com a empresa, o empreendedor precisa de um plano de negócios definido que leve em consideração o produto e/ou serviço a se oferecer, as características primordiais da organização, qual é o seu mercado, como funciona sua demanda e se sua ideia é viável financeiramente.

Quando todas essas respostas levam à abertura de um novo empreendimento, é indispensável manter um controle financeiro atento, para que não haja problemas nas contas que levem a empresa à falência.

Cuidar dessa parte é tão importante que, muitas vezes, os gestores contratam outras empresas ou pessoas para gerenciar o setor da contabilidade.

A contabilidade é a área que lida com o pagamento de tributos, livros de caixa e toda a parte dos lançamentos financeiros de uma empresa. O contador está sempre de olho nas leis e fiscalizações para estabelecer uma performance com bons resultados. Para otimizar seu trabalho, empreendedor e contador devem agir juntos, com ações que busquem a convergência.

Dessa forma, quando o gestor faz seus controles e fluxos financeiros internos, ele deve dar todas as informações detalhadas ao contador a cada balanço mensal, para que este lance as despesas e os ganhos da forma assertiva.





A contabilidade é uma área que ajuda o empreendedor a planejar, dar os primeiros passos e controlar o status financeiros de uma organização.

Portanto, é válido investir nesse setor para que o gerenciamento flua da melhor forma.

Em outras palavras, quando o empreendedor faz seu controle corretamente e envia os dados ao contador a tempo de este fazer o seu papel, está otimizando um trabalho que vem para otimizar as finanças da empresa.

Os principais benefícios desse encontro de especialidades são:

- Ter uma indicação mais precisa dos dados dos quais a empresa dispõe para gerenciar suas finanças.
- Facilitar tomadas de decisão.
- Ajudar o gestor a repensar as políticas internas de administração financeira.
- Dar aparato teórico para a reflexão sobre o enquadramento tributário.
- Reduzir custos.
- Otimizar processos.
- Atingir resultados satisfatórios com o planejamento financeiro.

Quando o empreendedor e o contador andam lado a lado, o trabalho dentro da gestão financeira se torna bem mais fácil, e os registros das movimentações financeiras, presentes ou futuras, não se perdem dentro das atividades de rotina.



4 | PAGAMENTO DE COMPROMISSOS SEM MULTA E JUROS, COM STATUS DE ATRASO



Um dos itens mais importantes do controle de caixa é saber quando cada conta vence, para que o pagamento dos compromissos sejam feitos sem multas ou juros.

Primeiro porque tanto a multa quanto os juros são dinheiro perdido: eles não precisam ser gastos, se houver organização do empreendedor, e não vão se reverter em nenhum benefício à empresa. Ou seja, não são investimento.

Segundo porque uma empresa que atrasa sumariamente o pagamento de seus compromissos pode ficar mal vista no mercado e perder a força de negociação com seus fornecedores.

O status de atraso deixa tanto consumidores quanto empresas sujeitas à cobrança tanto das multas quanto dos juros, que, por mais que pareçam similares, são diferentes entre si.

Os juros incidem em um pagamento majoritariamente de título de crédito, como cheque, duplicatas, notas promissórias, além de boletos. Eles são calculados sobre o valor da parcela atrasada, e não sobre o valor total da dívida, e podem custar, no máximo, 1% ao mês.

Já a multa é aplicável apenas quando prevista em contrato, e não pode ser superior a 2% do valor da prestação.

Ela também não é composta, ou seja, não aumenta conforme o tempo passa. Se um pagamento for pago com 1 dia ou 20 dias de atraso, a multa será a mesma.





5 | IDENTIFICAÇÃO DE GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DO NEGÓCIO

Existem inúmeros modelos de fluxo de caixa que podem se adequar às mais variadas empresas, desde que respeitem o princípio do controle de entradas e saídas monetárias. Um fluxo de caixa operando em números positivos tende a gerar lucro, enquanto um fluxo negativo vai, invariavelmente, gerar prejuízo.

Dentro das inúmeras possibilidades de modelo temos o fluxo de caixa operacional, que deve ser calculado com base nos lucros antes de juros e impostos de renda, chamado LAJIR.

A equação do fluxo de caixa operacional é:

$$\text{LAJIR} + \text{Desvalorização} - \text{Impostos LAJIR}$$


O resultado dessa conta será o lucro operacional e deve constar no relatório anual da empresa, para fins de consulta da contabilidade. Portanto, serve para calcular os lucros de uma organização a partir do valor real de suas operações, o que torna o saldo final quase impossível de ser fraudado.

Adotar um fluxo de caixa operacional é importante para medir os lucros de maneira confiável, mostrando os gargalos e os pontos de equilíbrio entre o ganhar dinheiro e o pagar as contas, do ponto de vista empresarial.

Com o caixa operacional as decisões de fluxo de caixa podem ser mais assertivas, uma vez que ele vai discriminar valores que dão uma projeção mais apurada da situação da empresa.

Com os resultados do caixa operacional em mãos é possível, também, melhorar os planejamentos financeiros para o médio e longo prazos.





Afinal, o escopo de atuação das organizações depende, invariavelmente, de uma previsão certa de entradas e despesas, determinando as principais ações táticas de uma empresa que quer crescer e gerar lucros.



6 | NEGOCIAÇÃO COM FORNECEDORES

O caixa operacional também é indispensável para a negociação de prazos com o fornecedor. No mundo ideal, as empresas devem aumentar o máximo possível o prazo de pagamento aos fornecedores, vendendo a mercadoria rápido e, preferencialmente, à vista, para fazer fluxo de caixa e capital de giro.

No mundo real, é preciso entender as disponibilidades do caixa para casar o pagamento dos fornecedores com as possibilidades da empresa.

É importante, no entanto, negociar a extensão dos prazos de pagamento sem a necessidade de pagamento de juros, pois pagar a mais não é um cenário favorável a nenhuma empresa.

A forma mais fácil de entender esse contexto é fazendo um fluxo de caixa rotineiro e operacional com o histórico diário de entradas e saídas monetárias. Ele vai mostrar quais cartas na manga a empresa tem na hora de entrar em uma negociação com o fornecedor.





7 | CONCILIAÇÃO BANCÁRIA E ATUALIZAÇÃO DE GASTOS

A conciliação bancária é a comparação entre o saldo das contas bancárias e o controle financeiro interno da empresa.

Esse controle é imprescindível para que os saldos apurados sejam exatos e mostrem aos gestores qual é a realidade da empresa dentro de um período específico. A falta dele pode gerar inúmeros problemas no balanço financeiro.



Para começar a monitorar os fluxos de caixa via conciliação bancária, essa atividade deve ser rotina. Sem consistência de ambos os indicadores, não há utilidade visível à conciliação bancária.

A melhor forma de colocar o exercício em prática é através da criação de uma ferramenta que possibilite a extração e análise de extratos bancários, que será alimentada progressivamente com os dados do saldo.

O controle do saldo bancário, aliado a uma conciliação bancária frequente – a periodicidade será definida pelo seu planejamento financeiro ou através da sugestão de um contador –, torna a empresa uma organização com posição concreta de sua situação financeira.





Para que isso dê certo, é preciso fazer a atualização diária de informações de recebimentos e gastos, uma vez que, se esse controle estiver desatualizado, não há fluxo de caixa saudável.

Vantagens de controle diário e conciliação bancária para as empresas

- Gerenciamento assertivo das contas a pagar e a receber.
- Análise correta das possibilidades financeiras da empresa.
- Projeção de caixa.
- Projeção de investimentos por financiamento.
- Organização gerencial.

Vale lembrar que a principal função da atualização de gastos e controle das contas bancárias é ter um controle financeiro eficiente.

Apenas isso pode manter a estabilidade do negócio, pois irá prever crises ou gargalos de produção ou produtividade antes que eles apareçam.





Veja como estruturar uma planilha cujas informações podem ser cruzadas no intuito de conseguir um controle assertivo:

- Monte um cabeçalho com as informações do caixa diário, como saldo anterior, saldo do dia, saldo atual, saldo em banco, descrição das movimentações de entrada e saída, receitas, despesas e movimento total de entrada e saída.
- Formate as colunas de forma organizada, para que você consiga aplicar fórmulas ou, simplesmente, possa encontrar as informações que deseja com rapidez.
- Aplique as fórmulas indicadas para cada coluna.

Mesmo com a coluna pronta, ela não vai se alimentar sozinha.

Por isso, é essencial o cuidado dos empreendedores ao colocar as informações nas ferramentas de gestão. Qualquer erro pode levar a uma série de eventos equivocados e prejudiciais à saúde financeira da empresa.



8 | RENEGOCIAÇÃO DAS CONDIÇÕES DE PAGAMENTO DAS DÍVIDAS



Quando você dá uma olhada no seu saldo atual e nas conciliações bancárias e percebe que não há muita saída a não ser renegociar os pagamentos de suas dívidas, é preciso fazer isso com os interesses da empresa em mente. Assim, as negociações devem visar o menor juro possível para o maior prazo disponível, em um elástico que faça sentido à realidade da organização.



Para começar a saber por onde renegociar, liste o que você deve, para quem deve e em qual tipo de plataforma deve. Cartões de crédito, que tem a maior taxa de juros, por exemplo, devem ficar na prioridade dos pagamentos, enquanto os juros menores podem ser renegociados dentro dessa própria condição.

A renegociação não deve ser um pedido de ajuda, e sim uma proposição de soluções. Por isso, veja nas suas tabelas de ganhos, conciliações e orçamentos tudo o que entra e sai da conta, mensalmente, para entender até onde pode ir às suas novas negociações.

Ao mesmo tempo, faça uma lista dos custos que possam ser cortados, no momento, para ajudá-lo a honrar o refinanciamento.





É importante estabelecer um limite de quanto você pode pagar, já que o objetivo é sair das dívidas, e não criar novas e impossíveis. E, dentro desse limite, considere os imprevistos que possam acontecer para sugerir um cenário realista ao seu fornecedor.



Cada renegociação precisa ter uma estratégia específica e bem planejada, com os argumentos corretos para o pedido de renegociação e a prova de que, se você está em dívida, não é por má-fé.

Não saia de uma renegociação sem saber qual será o desconto que você terá sobre a dívida total, se há descontos maiores se quitar tudo à vista e os juros, em caso de parcelamento.

Em caso de dúvidas, não decida por impulso: peça uma proposta por escrito e leve para o contador, ou o advogado da empresa, para que pelo menos um deles possa ver se a negociação mais ajuda ou atrapalha a sua organização no momento em que você tenta pedir por ela.



9 | SEPARAÇÃO DAS CONTAS PESSOAIS E DA EMPRESA



Uma multinacional tem sistemas de controles rígidos sobre suas finanças. Nada escapa aos olhos atentos de um batalhão de contadores e gestores financeiros. Mas quando a empresa é pequena – às vezes, empresa de uma pessoa só –, esse controle pode ficar esfumado.



Muitos tendem a colocar dinheiro pessoal na conta da empresa, para tapar algum buraco, ou fazer o contrário, descapitalizando a reserva organizacional para ir ao cinema ou comprar um presente.

A principal regra das finanças empresariais é lidar como uma multinacional, mesmo sendo microempreendedor individual, e não misturar as contas entre pessoa física e jurídica.

É imprescindível que exista esse limite para que o empreendedor não tenha a impressão de que a empresa não gera lucro, quando gera, ou que não gera prejuízo, quando isso de fato acontece.





Os principais problemas em misturar a conta pessoal com a empresarial são a perda do controle financeiro da empresa, a falta de visibilidade com gastos, a geração de problemas com a Receita Federal, principalmente na hora de declarar os gastos para imposto de renda e não ter um planejamento, nem pessoal nem empresarial, para as finanças.

A confusão patrimonial gerada por essa mistura pode descaracterizar a empresa e até atingir seus bens, prejudicando sua capacidade de gerar renda no futuro.

A ingerência financeira das contas é uma forma de criar ciladas para as quais as saídas não são fáceis, e podem culminar com a falência do empreendimento.

Por isso, para proteger sua conta financeira da melhor forma possível, mesmo que você seja microempreendedor individual, tenha uma conta bancária de pessoa jurídica, preferencialmente em um banco diferente da sua pessoa física, para evitar confusões.

Quando estiver buscando a melhor instituição, veja qual é o pacote de benefícios de cada uma para a pessoa jurídica, incluindo possibilidades de financiamento e baixo custo de manutenção de contas e outras taxas administrativas.



10 | IDENTIFICAÇÃO DE VULNERABILIDADES E RISCOS FINANCEIROS

Você já parou para pensar em quantas variáveis um ambiente empresarial tem, e quantos eventos podem impactar uma empresa?

Da falta de mão de obra competente até uma crise financeira a nível nacional, tudo pode ser um risco potencial para a organização dentro de seu mercado.

Enquanto alguns fogem ao controle do empreendedor, outros podem ser previstos, identificados e tratados antes que se tornem um problema.

A melhor forma de fazer a identificação de vulnerabilidades e riscos financeiros é criar, dentro do departamento de finanças, uma categoria de gerenciamento de riscos.

O próprio gestor financeiro, ou contador, pode auxiliar nessa parte. Trata-se da organização e análise de dados que podem ajudar uma empresa a identificar, avaliar, mensurar, tratar e comunicar os problemas que podem afetá-la de forma leve ou crítica.

A gestão de riscos financeiros é um processo administrativo que pode avaliar tanto a ocorrência de incertezas que possam gerar problemas quanto as oportunidades para sair de situações consideradas instáveis.

Uma boa gestão de riscos financeiros deve criar políticas de diminuição de riscos e proteger a empresa como um todo, fazendo parte de todos os processos organizacionais.





Ao conhecer as vulnerabilidades de seu negócio, o empreendedor pode tomar decisões mais assertivas, abordando as incertezas e tentando transformá-las em soluções sistemáticas e estruturadas.

Não há regras para a consolidação de uma área de gestão de riscos, já que ela deve ser feita sob medida e personalizada a identificar e resolver os gargalos de cada empresa em suas individualidades.

As principais características de uma gestão de riscos financeiros eficiente são:

- Organização e disposição de informações assertivas.
- Transparência.
- Interação para reagir a mudanças sem perder o equilíbrio.
- Capacidade de promover melhorias contínuas.

Quando uma gestão de riscos está alinhada com os propósitos da empresa e a riqueza de sua fundamentação informacional, ela pode criar oportunidades a partir de crises e calcular as ameaças futuras de forma a evitá-las ou preparar as equipes para o baque.

O resultado final da implementação desse setor é mais estabilidade empresarial e credibilidade entre os stakeholders, que passam a enxergar a empresa como um organismo vivo preocupado em garantir sua sobrevivência.





11 | REINVESTIMENTO DO LUCRO: QUANDO E COMO UTILIZAR

Quando o risco de ficar descapitalizada ronda a empresa, pode ser a hora de investir para crescer. Isso significa que o dinheiro do lucro volta para a organização para que ela consiga efetuar compras e pagamentos que melhorem sua infraestrutura e produtividade.

O reinvestimento do lucro ocorre quando a empresa, de fato, acumulou lucro – o que é diferente de ter um saldo positivo.

Às vezes, o dinheiro do saldo está todo comprometido com outros pagamentos, e não pode ser utilizado como investimento. Já o acúmulo do lucro, que está na reserva empresarial, pode cumprir o papel de reinvestir para evitar turbulências.

As melhores formas para que pequenas e médias empresas invistam em si próprias a partir dos lucros acumulados são:

- Aumentando o capital de giro.
- Ampliando e modernizando a estrutura operacional.
- Promovendo melhorias incrementais a longo prazo.
- Dividindo lucros obtidos com os funcionários, motivando a produtividade.
- Criando novas reservas financeiras com rendimentos maiores.

Contudo, não existe uma regra de reinvestimento. É preciso que cada gestor analise seus dados com critério para entender qual seria a melhor ação a se tomar mediante a verba disponível. Para isso, algumas características gerenciais são requeridas, como cautela, prudência e conhecimento técnico, visando acumular vantagens com o reinvestimento, e não distribuir prejuízos.



12 | REDUÇÃO DE DESPESAS X CRESCIMENTO DO FATURAMENTO



Toda vez que uma empresa se vê frente a um obstáculo financeiro, o primeiro pensamento que vem à mente do gestor é reduzir custos. Mas será que isso é o suficiente para aumentar a receita empresarial?

Os custos devem ser, via de regra, os mais baixos possíveis, principalmente aqueles que não trazem retorno em investimento algum. Mas o faturamento só vai crescer a partir de novas vendas.

A diferença entre uma ponta e outra não nos mostra a receita, e sim o lucro. Quanto mais você ganha, e menos gasta, mais lucro tem. E, quanto mais lucro, mais retorno.

Uma das metodologias mais utilizadas para a redução consciente das despesas é a PDCA, sigla em inglês para planejar, fazer, checar e agir. Quando bem feita, é um ciclo virtuoso de boas reduções, já que a metodologia segue os passos exigidos para o levantamento de despesas e custos e a checagem de sua utilização na estrutura geral.

Para reduzir despesas, cheque periodicamente todas elas, assim como os compromissos fixos, além das despesas gerais com manutenções e materiais de expediente, bem como os contratos com fornecedores. Recolha todas as informações possíveis e faça uma análise criteriosa, vendo o que pode ser reduzido, em quanto e qual é a consequência dessa redução para a empresa.

Atente-se para esses dados de forma estratégica. É comum que, em uma metodologia dessas, o gestor se assuste com algumas despesas e queira cortá-las de imediato, sem notar que elas não são as despesas certas a se tirar. Nem sempre os custos mais caros são os mais onerosos; é tudo uma questão de custo-benefício.





Para reduzir despesas de forma assertiva e aumentar suas chances de faturamento, veja com o contador se você pode mudar de regime tributário, para um que seja menos oneroso.

Às vezes, a empresa está em uma faixa de faturamento inadequado, pagando a mais ao governo para estar aberta.

Atualize orçamentos, renegocie mensalidades, aluguéis, corte viagens e almoços que não são necessários, reveja contratos de telefonia, internet e outros serviços de empresas privadas, incluindo as tarifas bancárias. E, quando sobrar algum dinheiro para investir, aposte em ações de comunicação e marketing, que fazem parte do setor responsável por ajudar a empresa a aumentar seu faturamento.



DIFERENÇA ENTRE VENDA E LUCRO

Vale lembrar que venda não é garantia de lucro. A venda só vai gerar lucro se a margem entre a compra da mercadoria e o preço final pelo qual ela for vendida for o suficiente para pagar as despesas embutidas e ainda sobrar para a reserva financeira.



13 | PREVISÃO DO PRÓ-LABORE NO FLUXO DE CAIXA



O pró-labore é a remuneração dos sócios de uma empresa por seu trabalho executado dentro dela.

Assim, se o sócio é apenas investidor, e não trabalha na empresa, ele não recebe o pró-labore, participando apenas da divisão de lucros. Em outras palavras, o pró-labore é o salário do sócio.



Ele se diferencia do salário dos demais funcionários por ser facultativo e não estar atrelado aos encargos trabalhistas.

Contudo, o pró-labore deve estar previsto no fluxo de caixa como despesa de pagamento, sendo obrigatório o recolhimento referente à contribuição para o INSS. Os principais impostos sobre o pró-labore são esse e o imposto de renda. Retirar o pró-labore é uma forma do empreendedor se remunerar pelo seu trabalho, evitando que ele precise descapitalizar as contas da empresa para quitar dívidas pessoais.

A melhor prática é manter o pró-labore do controle de caixa como valor fixo, no intuito de ser uma despesa mensal, e não algo que o empreendedor “retira quando dá”. Assim, as provisões já estarão feitas para suprir essa necessidade financeira também.

Esse controle beneficia tanto o empreendedor quanto a empresa, pois o primeiro terá a chancela de uma retirada mensal de valor pré-estipulado, enquanto a empresa continua com seu caixa saudável e fluindo da melhor forma possível.



14 | COMO IDENTIFICAR SE O SEU NEGÓCIO ESTÁ EM RISCO DE FALÊNCIA



A falência é o último estágio da vida de uma empresa que passa por problemas graves. Mas, ao contrário do que muita gente pensa, ela não ocorre do dia para a noite.

Assim como muitas doenças que acometem o corpo humano, a falência é uma doença empresarial que dá sinais e acumula sintomas. Identificá-los o quanto antes é a melhor forma de receber o “tratamento” adequado.

Os principais – e melhor identificáveis – sinais de que a situação pode evoluir para a falência são:

- Aumento significativo no número de reclamações dos clientes.
- Aumento na rotatividade dos funcionários por desmotivação da equipe.
- Desorganização financeira que causa impactos indelévels ao fluxo de caixa.
- Baixa produtividade.
- Baixa demanda.

Voltando à analogia das doenças, nem sempre um único sintoma vai significar um estado grave. A baixa demanda, por exemplo, pode ser sazonal.





Uma empresa que trabalha com tecelagem de roupas para o inverno não vai ter muita procura de mercadoria durante o verão – e o real problema poderia começar a aparecer na impossibilidade de vender as roupas na estação de maior movimento.



Já quando duas ou mais desses “sintomas” ocorrem ao mesmo tempo, uma análise geral se faz necessária.

Encerrar as atividades é a decisão mais crítica e deve ser tomada com consciência e dados que a corroborem.

Acumular dívidas, não conseguir produzir, não conseguir vender ou pagar funcionários são itens que facilitam um decreto de falência, bem como não ter capital de giro ou ter saldo insuficiente para superar os obstáculos.

Nessas horas, é sempre bom voltar ao plano de negócios, rever processos e entender se o fechamento é, de fato, a melhor alternativa. Para encerrar uma empresa é necessário comprovar que a empresa não possui pendências – o que pode ser feito através das Certidões Negativas de Débito.

Esse documento deve ser levado à Junta Comercial do Estado para verificação da regularidade e baixa no CNPJ. O processo de falência, no Brasil, pode levar até um ano para estar completo.





15 | DIFERENÇA ENTRE LIQUIDEZ E RENTABILIDADE

Em linhas gerais, liquidez é quanto você tem, e rentabilidade é quanto você rende. Os dois conceitos são muito ligados ao da lucratividade, que é baseada no valor do lucro líquido e da receita total gerada pela venda dos produtos.

A rentabilidade, por sua vez, leva em consideração tanto o lucro quanto o valor investido na mercadoria ou serviço a ser vendido. Ou seja, para calcular retorno em investimento, a base de cálculo está na rentabilidade, não na liquidez.

O cálculo da lucratividade é feito a partir da seguinte equação:

$$\text{Lucratividade} = \text{Lucro Líquido} \times 100 / \text{Receita Total}$$

A liquidez é, literalmente, quanto a empresa tem para saldar suas dívidas no presente momento, em termos monetários.

Quando a liquidez está baixa, e as dívidas estão aumentando, uma saída pode ser a utilização de investimentos e financiamentos para aumentar esse indicador interno.

Assim, se a empresa precisa demonstrar um controle de caixa com mais liquidez, pode se reinvestir ou buscar financiamentos para ter uma reserva maior, que a possibilite tomar decisões com mais calma caso os obstáculos demandem certa agilidade dos gestores.



16 | CONCLUSÃO



Ter um bom controle financeiro é indispensável para manter saudável e operante o caixa de uma empresa. É através dos controles que as finanças estão expostas, mostrando gargalos, oportunidades, riscos gerenciais e até mesmo situações de falência. Sem eles, não é possível manter uma empresa sustentável.

Se você tiver problemas ao definir seus controles internos, aplicá-los ou analisá-los, conte com o Sebrae para que possa definir o que é importante, urgente, prioritário e inteligente dentro das tomadas de decisão sobre seus processos.

Uma empresa só conseguirá saber se tem lucro, de quanto ele é e qual é seu potencial de crescimento se todas as resoluções empresariais passarem por uma criteriosa determinação estratégica.





Quer Saber Mais?

Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

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

