**DEZ DICAS PARA MELHORAR O FLUXO DE CAIXA**

Por: Joseph Anthony

Ter grandes vendas e até ser considerada lucrativa, pode ser uma grande armadilha para muitas empresas.

Isso parece uma ironia, mas muitas empresas com vendas expressivas e com lucros ao final do mês estão passando por dificuldades e até quebrando**. O que pode estar acontecendo?**

O problema destas empresas é a necessidade do dia a dia, ou seja, a sobra diária é menor que a necessidade. Diante desta constatação a única saída é aumentar a necessidade de Capital de Giro.

Para evitar esta situação de falta de caixa você precisa fazer o Fluxo de Caixa e analisar a necessidade de capital de giro diário. A partir de agora não pense somente em vender ou fechar o mês com lucro, mas sim em alcançar um Fluxo de Caixa sempre positivo.

* + **FATURE RAPIDAMENTE**:

Uma conta não começa a envelhecer até que o cliente a receba. Tente faturar na hora de serviço sempre que for possível. Na pior das hipóteses, fature assim que você possa enviar a fatura pelo correio.

* + **COBRE SEUS "RECEBÍVEIS" AGRESSIVAMENTE**:

Administrar "recebíveis" ativamente é um dos melhores modos para manter um fluxo positivo. Envie uma segunda cobrança para faturas abertas antes que fiquem atrasadas 30 dias. E considere cobrar juros se uma fatura não foi paga durante certo tempo.

* + **APERTE SUAS CONDIÇÕES DE CRÉDITO**:

Verifique o crédito para clientes novos - por exemplo, conferindo com os serviços de crédito (Serasa, SCI, etc). Dar crédito coloca dinheiro potencialmente vivo em "recebíveis" futuros.

* + **MAXIMIZE O USO DO SEU PRÓPRIO CRÉDITO DISPONÍVEL**:

Tire vantagem dos 30 dias oferecidos por fornecedores. Uma combinação de fatores, inclusive a administração de suas compras e o seu ciclo de faturamento, pode permitir um nível maior de caixa disponível.

* + **OLHE SEUS PREÇOS:**

Muitos empresários praticam preços baixos, e tem uma baixa margem de lucro.

* + **PONHA SEU DINHEIRO VIVO DE RESERVA PARA TRABALHAR**:

Maximize os resultados de todo o dinheiro vivo disponível que você tiver. Pergunte para seu banco como zerar sua conta cada dia e investir o dinheiro em investimentos de curto prazo.

* + **RÉDEA CURTA COM DESPESAS:**

As vezes pode ser mais fácil aumentar sua disponibilidade economizando em despesas que aumentando suas vendas. Independente do tamanho de seu negócio centralize suas compras, de forma que um indivíduo possa ser treinado o bastante para estar atento às compras com descontos.

* + **PLANEJE E FAÇA UM ORÇAMENTO PARA SEU DINHEIRO VIVO**:

Projete suas necessidades de caixa, leve em conta flutuações sazonais volume de compras de matéria-prima, e outras demandas por caixa em uma base diária, semanal ou, no mínimo mensal. Faça então uma projeção das entradas de caixa (dinheiro vivo sempre) na mesma base, para descobrir problemas de desajustes no seu fluxo de caixa antes que eles saiam de seu controle.

* + **MANTENHA BONS REGISTROS FINANCEIROS**:

Projetar seu fluxo de caixa, identificar despesas, administrar contas a receber, e outras coisas, requerem bons registros financeiros.

* + **TENHA UM BOM CONSELHEIRO NO ASSUNTO**:

Muitos empresários não percebem que alguns conceitos básicos de contabilidade, como breakeven, fluxo de caixa, contas a receber, lucros e vendas estão relacionados.

Fonte: Joseph Anthony -