5 PASSOS para melhorar a gestão financeira de uma pequena empresa



BHub

Índice

Introdução 01

As razões da falência 02

Os vilões da gestão nas pequenas e médias empresas 02

Os 5 pilares para uma gestão financeira eficiente 03

Planejamento financeiro: fuja da “filosofia do Zeca” 04

Fluxo de caixa: aposte em uma planilha e acompanhe os números 06

Gestão do capital de giro: liquidez nas operações do dia a dia 07

Fique de olho na gestão de contas 08

Gestão de estoque: em busca do equilíbrio 09

Empreendedor brasileiro, um herói

Todo empreendedor é um herói.

A frase de **Gary Whitehill**, consultor internacional em empreendedorismo, ganha ainda mais força no Brasil. A carga tributária alta, a burocracia, a falta de estímulo ao empreendedor, a insegurança jurídica e a dificuldade em achar mão de obra qualificada estão entre os "vilões" que o brasileiro tem pela frente quando decide abrir seu negócio.

Apesar de todas as dificuldades, as **micro e pequenas empresas movimentam**, segundo dados do governo federal, **cerca de 30% do PIB**. Movido por paixão, conhecimento e, muitas vezes, necessidade, o empreendedor brasileiro nem sempre está preparado para enfrentar alguns dos desafios que surgem em seu caminho.

Para que as histórias de empreendedores de sucesso se multipliquem por todos os cantos do Brasil, **é preciso evitar erros administrativos ou financeiros**. Desatenção ao caixa e a questões contábeis e jurídicas são algumas das razões que costumam castigar as empresas.

Uma pesquisa do Sebrae mostra que 24,4% das micro e **pequenas empresas fecham as portas em até dois anos após sua abertura**. O número pode subir para 50% em um período de quatro anos. Entre os negócios que vão à falência, 33% alegam problemas financeiros como a causa do fechamento.

Se não fosse a dor de cabeça de pagar contas, impostos e lidar com a burocracia de gerir o negócio, esses números seguramente seriam menores.

O propósito deste pequeno guia é **contribuir com dicas de gestão financeira para que os heróis brasileiros tenham condições de potencializar seus negócios e empreendimentos**, concretizando seus sonhos, gerando empregos e construindo um país melhor.

Boa leitura!

As razões da falência

Os cinco principais fatores que levam um pequeno empreendimento à falência, ainda mais em tempos econômicos difíceis.



- Dificuldades na gestão financeira
- Atrasos nos pagamentos
- Pegar crédito pagando juros altos
- Descontrole no fluxo de caixa
- Dificuldades para identificar desvios

Os vilões da gestão nas pequenas e médias empresas



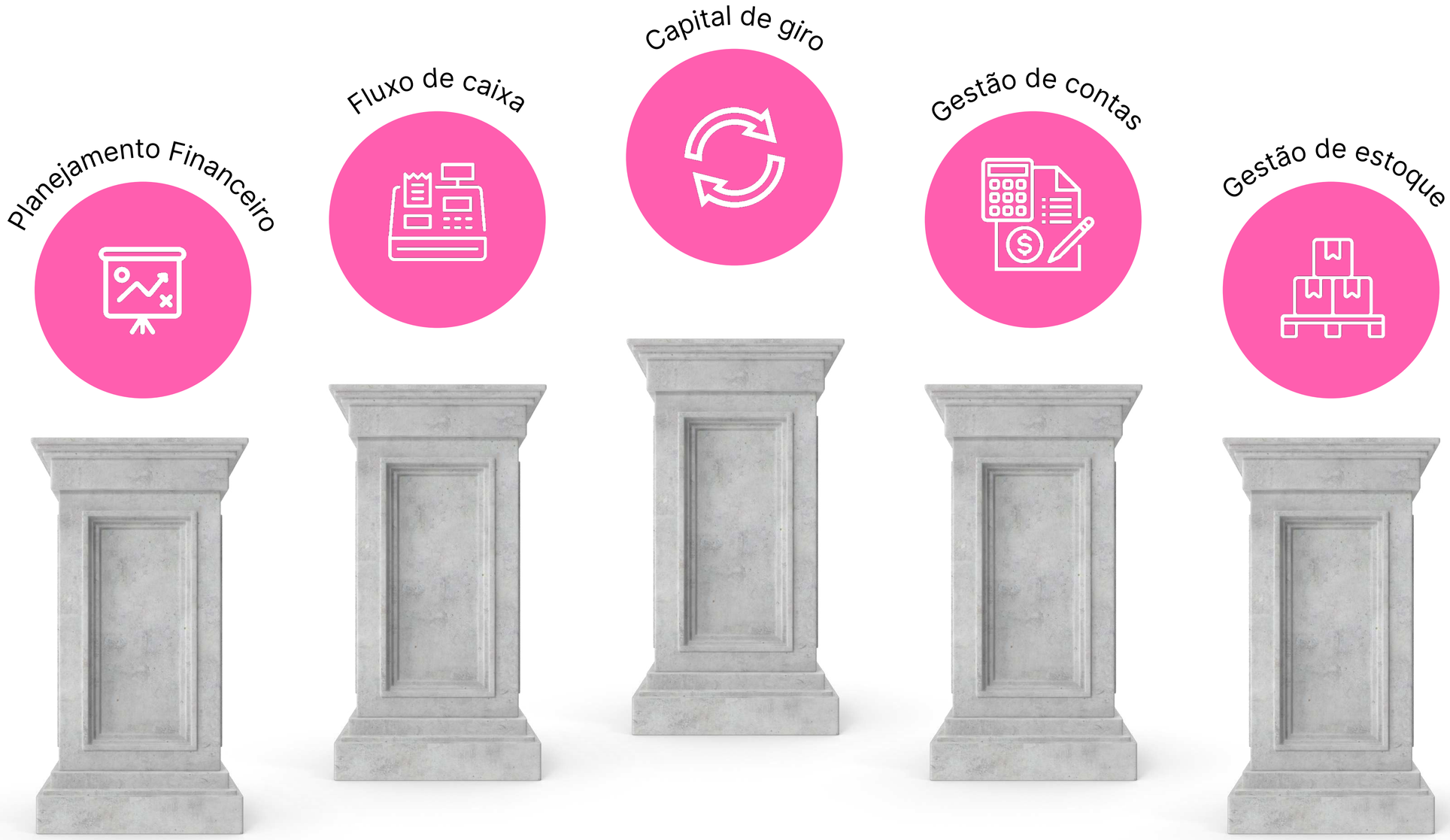
- A precificação mal feita dos produtos
- Gestão ineficaz das finanças e do estoque
- Falta de indicadores para auxiliar no planejamento e na tomada de decisão

*Dados levantados pelo Instituto MahaGestão em pesquisa feita com cinco mil empresas

Os 5 pilares para uma gestão financeira eficiente

A área de finanças costuma ser a parte em que os empreendedores têm menos competência técnica.

Como você viu na introdução, o empreendedor que não tem uma administração financeira adequada corre **sério risco de ver seu negócio afundar**. Fazer o negócio decolar sem um planejamento financeiro consistente é uma missão impossível. Por isso, queremos, de maneira simples e direta, fornecer algumas dicas para que você, empreendedor, coloque a gestão financeira no dia a dia dos seus negócios.



Entenda os pilares nas próximas páginas!

Planejamento financeiro: fuja da “filosofia do Zeca”

#1

Um velho ditado inglês diz que o **planejamento apropriado previne a performance ruim**. O tempo passa, mas essa frase continua necessária.

Planejar cuidadosamente como utilizar os recursos do seu negócio possibilita uma administração mais estratégica do dinheiro. Assim, você consegue escolher onde investir e até optar por reduções de certos custos.

Um planejamento financeiro bem estruturado e, posteriormente, bem aplicado te dá confiança de que o caminho seguido é benéfico para você e sua empresa.

Repare na tabela abaixo que alguns dos itens que causam dificuldades para as empresas poderiam ser antecipados em um bom planejamento financeiro.

Categoria	Ranking	Dificuldades/Razões	Percentual de empresários que responderam
Falhas gerenciais	1º	Falta de capital de giro	42%
	3º	Problemas financeiros	21%
	8º	Ponto / local inadequado	8%
	9º	Falta de conhecimentos gerenciais	7%
Causas econômicas conjunturais	2º	Falta de clientes	25%
	4º	Maus pagadores	16%
	6º	Recessão econômica no país	14%
Logística operacional	12º	Instalações inadequadas	3%
	11º	Falta de mão de obra qualificada	5%
Polícas públicas e arcabouço legal	5º	Falta de crédito bancário	14%
	10º	Problemas com a fiscalização	6%
	13º	Carga tributária elevada	1%
	7º	Outra razão	14%

Fonte: Sebrae

Warren Buffet, famoso investidor americano, sempre disse que o risco vem de você não saber o que está acontecendo.

Planejar com cuidado significa **decidir antecipadamente a forma de construir o futuro que queremos para o negócio**, e não de ficar à mercê dele.

"Deixa a vida me levar"? Nada disso! A **"filosofia Zeca Pagodinho"** pode custar caro para o seu negócio!

Defina os fins, os meios, os recursos disponíveis, os procedimentos para a tomada de decisão e as ferramentas de controle para detectar possíveis erros na operação.



“Deixa a vida me levar”? Quando o assunto é o planejamento financeiro de uma pequena empresa, a filosofia do Zeca pode custar caro. Caso o negócio seja **“deixar rolar”**, como diz o sambista em sua música, o empreendedor segue aos **trancos e barrancos. Planejar é preciso!**

Fluxo de caixa: aposte em uma planilha e acompanhe os números

#2

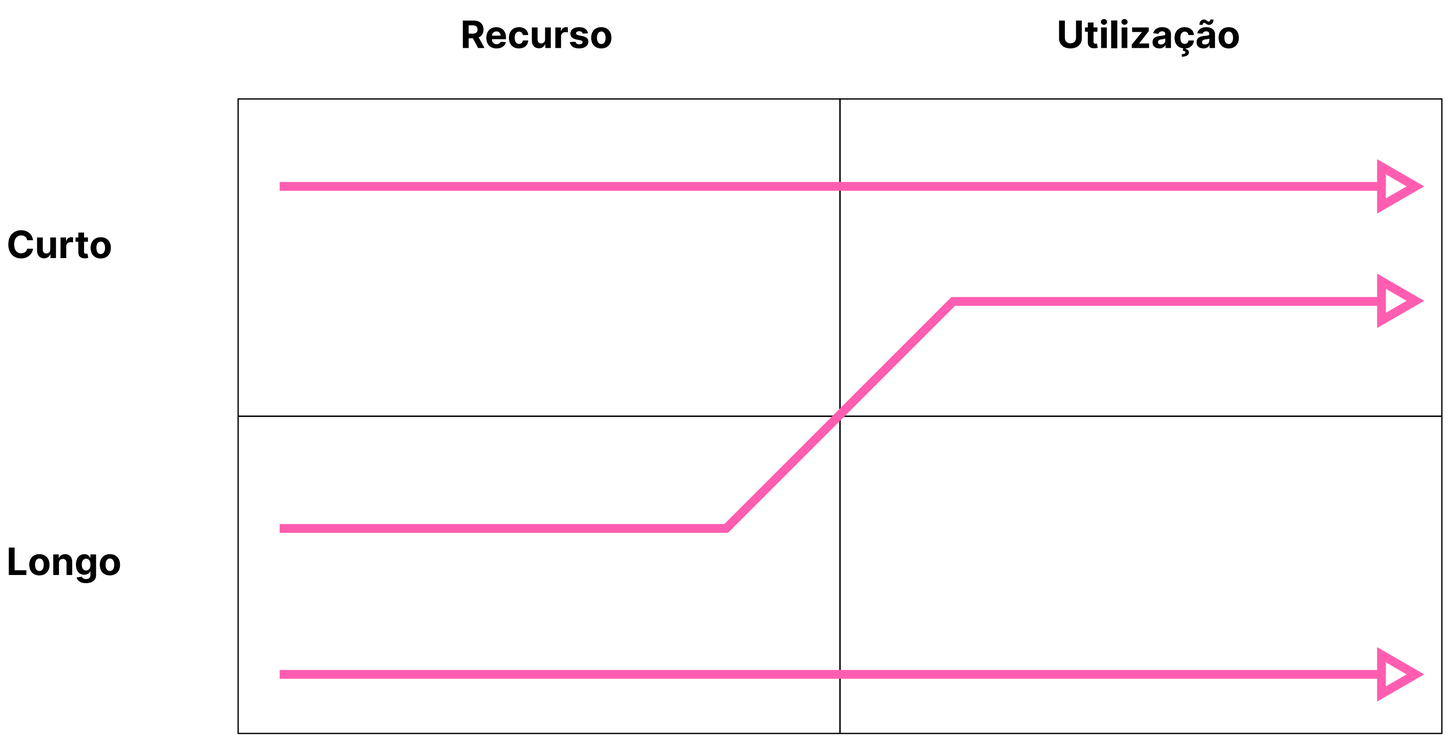
Um dos primeiros fatores que devem ser estabelecidos é a **previsão de entradas e saídas de caixa proporcionadas pelo negócio.**

Com um fluxo de caixa ajustado, o empreendedor pode se preparar para pagar os seus fornecedores, ainda que não tenha recebido do seu cliente. É um passo fundamental para que o dono do negócio tenha ferramentas para uma tomada de decisão financeira na gestão do negócio.

Você até pode elaborar seu fluxo de caixa manualmente, mas, convenhamos, **vale mais a pena apostar em um programa de gestão ou em uma planilha eletrônica.** Ter uma ferramenta assim vai te oferecer organização e agilidade.

É recomendado que o período de acompanhamento seja diário, porém, dependendo da movimentação financeira, você pode utilizar períodos mais longos – um fluxo semanal, quinzenal e até mensal. Mas fique de olho: em períodos menores o acompanhamento é mais eficiente.

Padrão ideal de fluxo de caixa



Gestão do capital de giro: liquidez nas operações do dia a dia

#3

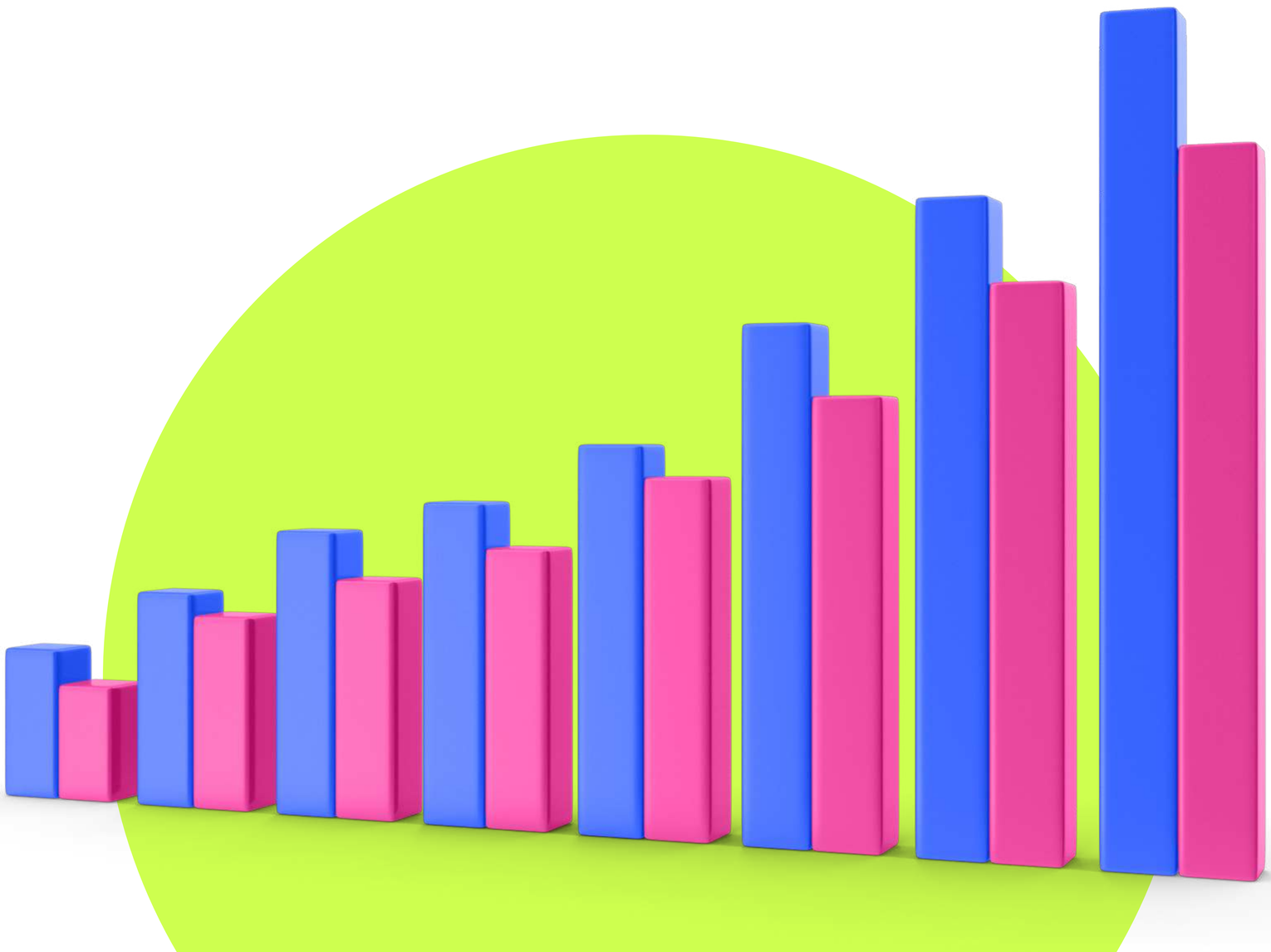
Resumidamente, o **capital de giro corresponde à diferença entre os ativos e os passivos circulantes da empresa**. Não tem certeza do que esses termos significam? Nós te explicamos.

Os **ativos circulantes** dizem respeito ao dinheiro em caixa e aos recursos com liquidez em curto prazo. Estoque, contas a receber e investimentos financeiros são ótimos exemplos de ativos circulantes.

Já os **passivos circulantes** são as contas a pagar também no curto prazo. Folha de pagamento de fornecedores e funcionários e empréstimos bancários são alguns exemplos.

Portanto, gerenciar o capital de giro significa utilizar os recursos à disposição do seu negócio para dar andamento às operações de curto prazo. Uma boa gestão do capital de giro garante estabilidade financeira, que transmite conforto e segurança para o empreendedor.

Em contrapartida, a má administração dos recursos disponíveis pode acabar gerando dívidas para a sua empresa. Como consequência, você pode ter que recorrer a empréstimos, antecipação de recebíveis ou outras formas de crédito bancário.



Fique de olho na gestão de contas

#4

A gestão de contas é um processo cuja função **consiste em controlar todos os pagamentos e cobranças**.

Contas e contratos a serem pagos no curto, médio e longo prazos **devem ser minuciosamente geridos**. Despesas fixas de manutenção da empresa, compra de equipamentos, salários de funcionários e pagamentos de fornecedores de materiais e insumos são exemplos disso.

Cobrar clientes pelo recebimento de pagamentos por serviços ou produtos adquiridos por eles também faz parte da gestão de contas. Você deve acompanhar ativamente a quitação de débitos dos clientes, para assim poder projetar sua receita mensal.

Manter controle sobre as notas fiscais e comprovantes, documentar ou arquivar todos os pagamentos são atitudes que te dão uma base mais sólida para gerenciar a empresa. Com os pagamentos e recebimentos em dia, **é possível atingir um equilíbrio financeiro.**



Gestão de estoque: em busca do equilíbrio

#5

Não são poucos os efeitos negativos que a falta de estoque provoca: perda de vendas, processos por perdas e danos e até a fuga de um cliente para o resto da vida. A solução nem sempre é entupir o seu estoque com peças de reposição, até porque isso pode ter um custo alto.

Para Clayton Nogueira e João Paulo El Ackel, autores do livro "Finanças para empreendedores e empresários", o ideal é que o investimento em estoque seja sempre financiado pelo prazo de pagamento dado pelo fornecedor e, de preferência, sem custo financeiro adicional.

Os custos associados aos estoques são de dois tipos: a manutenção do estoque e a falta do estoque. Qual caminho seguir?

Depende. Não é simples chegar à quantidade exata de estoque, sincronizada com o momento da venda ou uso. É preciso ficar de olho na cadeia logística do negócio, considerando a visibilidade da demanda e o tempo de resposta da operação.



BHub: o braço direito do empreendedor

Manter as contas em dia, pagar todos os funcionários e fornecedores, cumprir todas as obrigações fiscais e tributárias e, além disso, ter visão para fazer investimentos que ajudem a empresa a se desenvolver é um trabalho árduo.

Temos um ebook sobre isso!

Clique aqui e baixe agora!



Para pequenas empresas, o trabalho chega a se multiplicar. A escassez de recursos financeiros, a falta de pessoal, o acúmulo de funções e a inaptidão para lidar com certos processos tornam a **gestão financeira um verdadeiro pesadelo** para o empreendedor.

Nesses casos, o ideal é **terceirizar o departamento financeiro**. Se você não sabe como fazer isso da melhor maneira, procure a BHub.

Com startups e pequenas ou médias empresas como foco, nossos planos foram criados para atender as mais diversas necessidades, de serviços de backoffice à gestão financeira completa do seu negócio.

Com valores acessíveis, os nossos planos podem ajudar a alavancar seu empreendimento.

O Financeiro as a Service, por exemplo, custa **R$1.799,00 por mês**. O StartUp Pack, para quem quer começar com o pé direito, sai por **R$1.299,00**. Já o BHub Prime, o pacote mais completo, pode ser assinado por **R$2.599,00** ao mês.

Ao contratar qualquer um desses planos, você tem à disposição um time completo de especialistas. Dessa forma, você terá a certeza de que todas as obrigações fiscais e contábeis serão cumpridas dentro dos prazos, além de não precisar se preocupar com aquelas atividades burocráticas que tomam seu tempo e te impedem de focar no que realmente importa.

Quer ter uma gestão financeira profissional e especialistas qualificados cuidando das finanças da sua PME? Entre em contato com o nosso time de vendas e contrate o melhor plano para você!

Falar com time de vendas