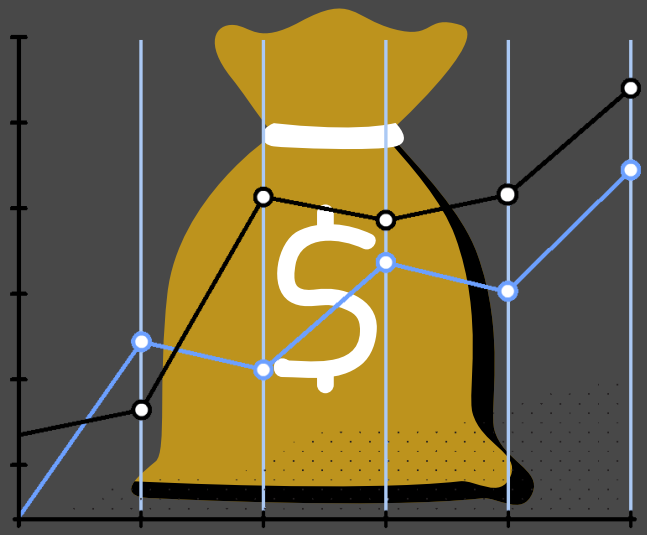
GUIA GSV

6 ESTRATÉGIAS DE FLUXO DE CAIXA PARA ADOTAR EM MOMENTOS DE CRISE



GRUPO GSV

E-BOOK

ÍNDICE

1. Introdução.....3
2. Reconheça o problema e descubra as causas.....4
3. Seja realista sobre as previsões de entradas.....5
4. Negocie com os credores.....6
5. Não exponha o negócio a riscos.....7
6. Faça uma reestruturação nos gastos.....8
7. Fortaleça seu gerente financeiro.....9
8. Conclusão.....10

INTRODUÇÃO

A dificuldade em equilibrar as entradas e saídas do caixa está presente na maior parte das empresas, principalmente nos momentos de crise. Embora seja vital para o funcionamento, é bem comum encontrar empresas que nem sequer executam um controle de suas movimentações financeiras, quanto mais utilizar estratégias de fluxo de caixa para otimizar o setor.

Com isso, muitos só percebem que não há dinheiro suficiente para pagar suas contas ao lançar os pagamentos no banco. A tomada de empréstimos com juros altos se torna inevitável e quando menos se percebe, o índice de endividamento atinge proporções irreversíveis.Pensando no tamanho do desafio, reunimos neste e-book 6 estratégias de fluxo de caixa para reestruturar suas finanças sem prejudicar a operação e as vendas. Esperamos que essas informações facilitam suas próximas ações e planejamento.Vamos à leitura?

1. RECONHEÇA O PROBLEMA E DESCUBRA AS CAUSAS

O fluxo de caixa pode ser definido como o instrumento que apura a movimentação de entradas e saídas de dinheiro em determinado período. Outra definição, porém, demonstra ainda mais os efeitos dessa ferramenta, ao apresentá-la como um conjunto de estratégias que permitem avaliar a administração dos recursos financeiros, antecipadamente.

Quem gerencia bem o próprio caixa deve ser proativo e perceber — com a máxima antecedência possível — quando algo não vai bem na empresa. Reconhecer as causas do desequilíbrio pode facilitar a criação de estratégias de fluxo de caixa mais precisas, voltadas não apenas para conseguir pagar os fornecedores dentro do mês, mas para reverter danos no longo prazo.

Dentre as razões mais comuns, pode ser que o seu negócio esteja sofrendo com uma, ou com a combinação das variáveis abaixo:

- inadimplência — causada por crises econômicas ou problemas nas políticas de crédito e cobrança;
- baixa no volume de vendas;
- alta concentração da carteira — quando maior parte do faturamento é feito para um ou poucos clientes;
- estrutural — baixa qualidade do produto, custos elevados de produção, estoque elevado etc;
- confusão entre as contas pessoais dos sócios e as da empresa;
- contratação de empréstimos desnecessários.

Identifique o atual cenário, realizando uma projeção para os próximos três ou quatro meses. Assim você consegue ter melhor clareza de quais das ações seguintes você deve adotar, em maior ou menor grau.

2. SEJA REALISTA SOBRE AS PREVISÕES DE ENTRADAS

GRUPO GSV

É mais comum do que se imagina encontrar um fluxo de caixa cheio de recebimentos, mas de projetos cuja proposta nem sequer foi elaborada. Essa escassez de realismo pode levar o gestor a enxergar um horizonte promissor, porém a conta não fecha ao final de cada dia.Encare sua estratégia de fluxo de caixa da maneira mais pragmática possível, onde só saem recursos à medida que o dinheiro entra, de fato. O mesmo vale ao cobrar e avaliar as previsões de receita. Utilize recursos tecnológicos extras, como análise preditiva ou conhecimento do histórico do cliente antes de confirmar suas projeções.

3. NEGOCIE COM OS CREDORES

É bem comum ver empresários, após organização do fluxo de caixa e constatação de problemas de liquidez, partirem para alternativas de geração rápida de receita, seja por meio do aumento nas vendas ou antecipação dos recebíveis. Embora sejam alternativas viáveis, quem foca apenas nessas saídas pode ter internalizado a crença de que não se deve transparecer as dificuldades do negócio para os parceiros externos. Ao colocar a mão na massa e partir para o pedido de extensão de prazo o negócio ganha fôlego, sem elevar ainda mais as dívidas.Converse com prestadores de serviço, locadores de imóveis ou veículos e seus principais fornecedores. Como é de interesse deles receber o valor devido, é possível conquistar bons acordos. Até mesmo o relacionamento comercial pode sair fortalecido, já que negociar gera maior confiança do que atrasar pagamentos de maneira recorrente.

4. NÃO EXPONHA O NEGÓCIO A RISCOS

Se, em último caso, tiver que atrasar pagamentos, escolha aqueles que gerem menor impacto para o funcionamento da empresa. Dependendo do tamanho do negócio, pode ser que você precise de ajuda dos responsáveis de todos os setores para tomar a decisão.Cada um, com sua expertise, avaliará melhor as consequências de cada atraso, se podem implicar em quebras de fornecimento, falhas no atendimento a clientes, entre outras questões.

5. FAÇA UMA REESTRUTURAÇÃO NOS GASTOS

GRUPO GSV

Embora não deva ser a única medida ao organizar estratégias de fluxo de caixa, realizar alguns cortes de despesas pode ajudar a organização no momento em que o volume de vendas ou de clientes também passa por redução.

Deixe cortes mais complexos e que podem comprometer a operação — como redução de funcionários — apenas como última alternativa. Antes, reveja sua lista de fornecedores, cote outras operadoras de planos de saúde, terceirizadas de segurança e limpeza. Nessa etapa, até mesmo redução na compra de produtos descartáveis pode compensar.

A compra excessiva de matéria-prima ou bens para revenda pode absorver boa parte dos recursos do caixa. Itens de baixa rotatividade podem representar dinheiro parado e perdas financeiras com avarias ou expiração de validade. Sendo assim, reorganize também seu estoque para reduzir custos.

6. FORTALEÇA SEU GERENTE FINANCEIRO

Seu gestor está seguindo com o planejamento? É importante manter uma comunicação fluida entre a área e os donos do negócio, de modo que decisões importantes para o fechamento do dia, da semana e do mês sejam tomadas em conjunto.
Uma saída interessante para desafogar o financeiro das tomadas de decisão é criar um comitê de pagamentos, formado por diversos gestores.

Assim, você tem uma dupla garantia na redução dos riscos e pode ser reportado com maior rapidez, sem precisar passar o dia todo acompanhando o contas a pagar.

CONCLUSÃO

A estruturação do fluxo de caixa é primordial para o andamento do negócio, de outra maneira, não veríamos tantas empresas fecharem as portas mesmo tendo experimentado um crescimento substancial nas vendas e nos lucros no exercício anterior.

Neste e-book você viu algumas estratégias de fluxo de caixa para implementar mesmo quando a crise já esteja instaurada. Lembramos que a dinâmica financeira é bastante volátil, ou seja, pode variar facilmente com variáveis internas e externas à empresa.

Portanto, além de colocar essas dicas em práticas, revise constantemente seu plano, verificando a precisão dos recebimentos, estudando a inadimplência e realizando os ajustes com a máxima antecedência possível.

GRUPO GSV

OBRIGADO!

ESPERAMOS TER CONTRIBUÍDO NO SEU NEGÓCIO!

PARA MAIS CONTEÚDOS COMO ESSE,
ACESSE: WWW.GRUPOGSV.COM.BR