



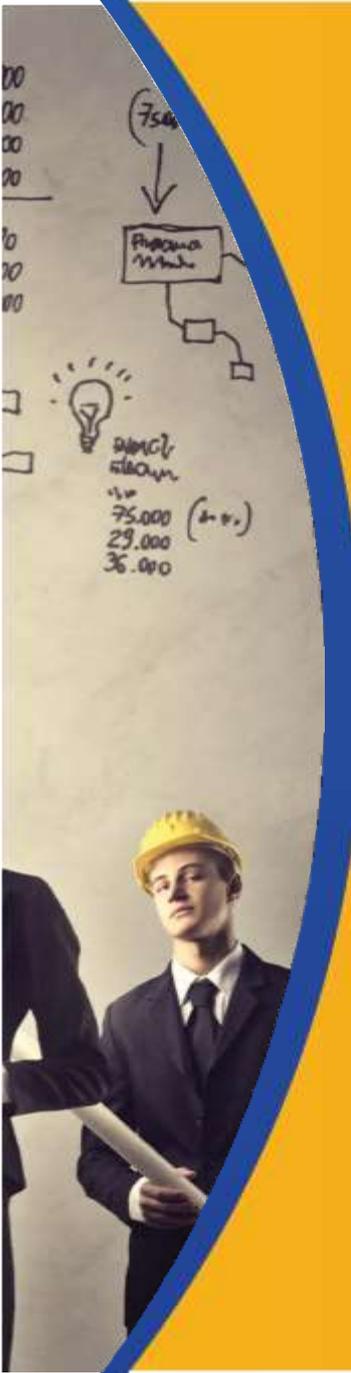
GUIA DE GESTÃO FINANCEIRA PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Esteja pronto para boas decisões • Como prosperar? Cuide de suas receitas!
Cuide de suas receitas! • Conheça e controle suas despesas!
Conheça e controle suas despesas • Invista em sua equipe • Difícil
Dificuldade ou oportunidade? • Esteja pronto para boas decisões • Como prosperar? Cuide de suas





Inspire-se, acredite em você... sucesso!



GUIA DE GESTÃO FINANCEIRA PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Ninguém entra em um jogo para perder, certo? Há muito treinamento, preparo e estratégia para garantir um bom resultado. No mundo dos negócios, não é diferente.

Como empreendedor, você sabe que são inúmeros os desafios a superar e que o sucesso depende, além de muito esforço e dedicação, de planejamento.

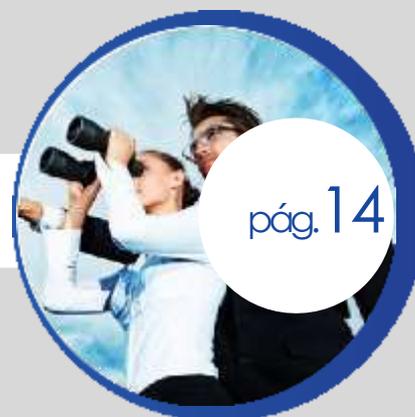
Neste guia, nos propomos a ajudá-lo a olhar mais de perto para as finanças da sua empresa, motivando-o a refletir sobre alguns aspectos que são essenciais para o fortalecimento do seu negócio.





pág.06

1. ESTEJA PRONTO PARA BOAS DECISÕES



pág.14

2. COMO PROSPERAR?
CUIDE DE SUAS RECEITAS!



pág.22

3. CONHEÇA E CONTROIE SUAS DESPESAS

4. INVISTA EM SUA EQUIPE



5. DIFICULDADE OU OPORTUNIDADE?



01

ESTEJA PRONTO PARA BOAS DECISÕES

Acredite: você pode!

Os grandes negócios começam, geralmente, com a inspiração e a coragem de um empreendedor. Alguém com visão privilegiada, que acreditou em seus sonhos, em sua nova proposta de trabalho e seguiu em frente, superando obstáculos e tomando decisões acertadas.

Você sabe que toda decisão gera um impacto financeiro no seu negócio, certo? Contratar um funcionário, comprar um novo equipamento, vender um produto por determinado preço ou investir em capacitação da equipe são exemplos de decisões que trazem reflexos às finanças da sua empresa. Assim, mais do que ter esta percepção, é necessário reconhecer a importância de planejar para que o seu negócio seja bem-sucedido financeiramente.

Planeje a trajetória da sua empresa

Como empreendedor, você espera que sua empresa seja muito bem-sucedida. Mas você está pronto para isso? E se o crescimento vier rápido demais? É preciso definir melhor a sua meta, estabelecendo uma trajetória a ser percorrida pela sua empresa.

Muitos empresários não estão preparados para o sucesso e o que deveria ser algo bom pode se transformar em um problema! Se você não conseguir prever e se preparar para o crescimento, pode perder o controle da situação, investindo mais do que poderia ou deixando escapar oportunidades.



Se você não tiver os números, habilidade e disposição de interpretá-los, seu negócio pode ficar sem “combustível”.



Priorize o seu Fluxo de Caixa

Pense no fluxo de caixa como o coração do seu negócio. Em um primeiro momento, de forma simplificada, podemos dizer que ele demonstra todas as entradas e saídas de dinheiro da sua empresa. No entanto, quando você aprende a interpretá-lo, o fluxo de caixa permite que você defina a estratégia do seu negócio, e implemente as decisões necessárias para melhorar a saúde financeira da sua empresa.

Você pode evitar muitos problemas comuns de fluxo de caixa como, por exemplo, a falta de recursos para pagar compromissos assumidos. E, ao perceber isso, você pode se antecipar ao problema e buscar soluções, como a antecipação de recebíveis provenientes das vendas realizadas por meio de cartões de crédito. Uma outra maneira de resolver o problema da falta de recursos é realizar promoções para incrementar as vendas, ou seja, ampliar as entradas de recursos no caixa da empresa.

Em momentos de calma, a gestão adequada do fluxo de caixa é a chave para a rentabilidade.

Já em tempos difíceis, é a chave para a sobrevivência do seu negócio!



Saiba proteger o seu fluxo de caixa

Ao longo do tempo, você pode adotar estratégias para proteger o seu fluxo de caixa. Veja só:

- ..: cuide da contabilidade, mantendo processos e sistemas confiáveis;
- ..: elabore controles financeiros;
- ..: seja sistemático, registrando e acompanhando a movimentação financeira de perto;
- ..: construa um fluxo de caixa realista e mantenha suas informações sempre atualizadas; e
- ..: prepare seu fluxo de caixa para as adversidades (um cliente que atrasa o pagamento, por exemplo).

Contabilidade pode ser grande parceira

É bastante natural iniciar um empreendimento sozinho. No entanto, para um crescimento sólido e duradouro, é recomendável que você conte com serviços de apoio, sobretudo os mais específicos, como os de um contador.

Esse profissional é responsável por manter a documentação contábil da sua empresa em dia, o que traz informações adicionais para o processo de tomada de decisão. Além disso, sua assessoria permanente permite que você esteja sempre por dentro das mudanças na legislação, em especial no que diz respeito ao recolhimento de impostos.



Não misture contas pessoais às da empresa

Mesmo que você trabalhe sozinho na sua empresa, com seu escritório dentro de casa, jamais misture contas pessoais às do seu negócio, mesmo no início.

Esta atitude é fundamental para você compreender melhor o seu orçamento familiar e o desempenho da sua empresa. Estabeleça uma data para receber seu pró-labore e efetuar retiradas. E jamais pague contas da empresa com seu dinheiro e vice-versa.

Respeite esta regra: separe suas contas pessoais das contas da sua empresa!

Empresas familiares merecem atenção especial

Se a sua empresa é familiar, o cuidado deve ser maior. Além de não misturar assuntos pessoais com questões empresariais, você deve ter atenção extra às finanças: nada de adiantamentos e empréstimos sem controle, muito menos realizar sonhos de consumo com o cartão de crédito da empresa.

Seu objetivo, como empreendedor, é ver sua empresa crescer, certo? Então respeite as regras e cuide muito bem da saúde financeira do seu negócio.



02

COMO PROSPERAR? CUIDE DE SUAS RECEITAS!

Entenda: “ter dinheiro” não significa “ter lucro”!

Imagine que a sua empresa recebeu um pagamento alto de um cliente perto do Natal. Você, satisfeito com o pagamento, usa todo o dinheiro, pois seu negócio teve um lucro expressivo, bem no fim do ano. Cuidado: há uma grande diferença entre ter dinheiro em caixa e garantir lucro. Você sabia?

Digamos que, na situação anterior, você queria conquistar aquele cliente. Só que, para isso, tinha que trabalhar no “vermelho”. Isso significa que o pagamento recebido foi decorrente da venda de um produto com preço inferior ao custo. Ou seja, apesar da entrada de recursos em caixa, não houve lucro na venda, mas sim prejuízo.

Note que, por outro lado, a venda de um artigo com elevada margem de lucro, isto é, com o preço superando o custo, não necessariamente representa a entrada de recursos no caixa. Esta só ocorre quando o cliente efetiva o pagamento correspondente.

Lucro é o resultado das suas receitas menos seus custos e suas despesas.

Precifique certo seus produtos

Muitos empreendedores encontram dificuldades em melhorar a saúde financeira da empresa por estabelecerem preços muito baixos para seus produtos e serviços.

Para evitar erros na composição do preço, você deve considerar basicamente:

- .: os custos diretos de produção ou de fornecimento do serviço;
- .: os custos indiretos;
- .: o preço cobrado pela concorrência; e
- .: os diferenciais que sua empresa oferece.



Análise: você tem precificado certo?

Saiba lidar com o primeiro cliente de muitos

Se a sua empresa está começando e você tem apenas um cliente, cuidado! Por mais que o pagamento seja pontual, suficiente para cumprir suas obrigações e ainda represente tranquilidade no longo prazo, você está correndo riscos.

Procure dividir seu tempo para manter satisfeito o cliente que lhe garante renda neste momento, mas observando atentamente o mercado e identificando novas oportunidades de negócio.



Como fica a sua empresa se o seu único cliente atravessar uma crise e atrasar seu pagamento?

Como garantir fidelidade?

Para fidelizar o seu cliente, não basta entregar um produto ou serviço de qualidade, no prazo combinado e a um preço justo. É preciso aliar diferencial, criatividade e proatividade.

Fique atento ao mercado, conheça bem o segmento de atuação de seu cliente, mostre-se presente e ofereça, com certa frequência, serviços que possam agregar valor à atividade dele.

Empreendedorismo
e acomodação
não combinam!

Estabeleça e respeite procedimentos de cobrança

Tenha um controle preciso de suas contas a receber, registrando datas, valores e responsáveis pelo pagamento, para o caso de ser necessário entrar em contato se houver algum atraso. Se um cliente conhecido pela sua pontualidade solicitar prazo para pagamento, cabe a você autorizar ou não, levando em consideração o seu histórico.

Crie, em sua empresa, um processo de cobrança, listando:

- .: a partir de qual data cobrar o cliente (três dias de atraso, sete dias de atraso, etc.);
- .: o responsável por e o meio de realizar a cobrança (e-mail ou telefone?);
- .: um roteiro de cobrança, a ser seguido pelos funcionários envolvidos na tarefa; e
- .: as regras para o cálculo de multa e juros, o qual deve obedecer às cláusulas contratuais.

Recomendamos ainda que a abordagem da equipe que atua na cobrança seja firme, direta e objetiva, porém educada.



Diversifique seus ganhos

Se você está crescendo rapidamente com um cliente, pode se ver tentado a encerrar contas menores, para se dedicar inteiramente ao que lhe traz mais dinheiro. Atenção! Clientes que fazem compras menores podem representar um valor considerável em sua receita mensal quando somados, sem que você se dê conta.

Isso sem falar na segurança: caso seu cliente principal enfrente uma crise e atrase o pagamento, por exemplo, como você faria?

Cuidado com a exclusividade.

A decisão de desenvolver um produto ou fornecer um serviço exclusivo ao cliente deve ser ponderada.

Observe o custo de oportunidade, ou seja: quanto você ganharia se oferecesse este serviço em larga escala? O preço cobrado do cliente vale esse custo?

Saiba lidar com as receitas sazonais

Há atividades que são diretamente influenciadas pela época do ano, como o comércio de brinquedos, que aumenta suas vendas no Natal e no Dia da Criança. Ou as sorveterias que costumam concentrar a maior parcela das vendas anuais no verão.

Além de organizar seu fluxo de caixa para equilibrar suas receitas, custos e despesas de maneira uniforme ao longo do ano (guardando dinheiro nos períodos de maior faturamento, para cobrir despesas que aparecem todo mês, como os gastos com folha de pessoal, por exemplo), é importante estabelecer estratégias que aumentem o movimento da sua loja nos períodos mais críticos.

Isso pode ser feito por promoções e liquidações, eventos na loja, compra de produtos diferenciados e campanhas criativas de divulgação. Capriche!

O papel do departamento comercial

Sua equipe comercial pode ser uma grande aliada na obtenção de melhores resultados para a sua empresa e deve ter ciência deste compromisso.

Estabeleça em conjunto com os seus funcionários uma estratégia eficiente de prospecção, captação e, também, de fidelização de clientes.

Se você trabalha sozinho, cuidado: deve vencer sua “briga” com a agenda e cumprir bem este papel. A expansão do seu negócio depende de você: se ficar quieto, no seu canto, vai continuar como está!



Quando estender o crédito?

Quando você emite uma nota e permite ao cliente o pagamento a prazo, cada parcela vencendo com 30, 60 e 90 dias, por exemplo, sua empresa está concedendo crédito, mesmo sem perceber. Portanto, você deve estar sempre atento para saber quando e como estender o crédito. Veja algumas dicas para a situação em que o cliente pede para parcelar sua compra:

- .: solicite o preenchimento de uma ficha de cadastro, destacando o nome do responsável pela empresa, pela área financeira, telefones de contato, referências comerciais, bancárias, etc.;
- .: verifique o histórico do cliente no mercado junto a empresas de proteção ao crédito; e
- .: a partir das informações obtidas, faça uma avaliação criteriosa e consistente do risco de crédito, antes de aprovar o pagamento parcelado.

Uma alternativa para o empresário que deseja evitar o risco de inadimplência, que nada mais é do que o cliente deixar de pagar a dívida, é filiar a sua empresa junto às credenciadoras de cartões de crédito ou débito. Assim, a sua empresa garante o recebimento da venda na data acertada, descontado da taxa cobrada pela credenciadora. Essa taxa, conhecida como taxa de administração, varia de acordo com o setor em que a empresa atua.

Devemos ressaltar que fugir do risco da inadimplência é apenas uma das vantagens de o estabelecimento aceitar cartões de crédito ou débito. Afinal de contas, quem é que nunca passou pela situação de adquirir um produto ou serviço simplesmente por ter um cartão na carteira? Em outras palavras, queremos dizer que os estabelecimentos que aceitam cartões de crédito e débito tendem a ampliar seu faturamento.

Além disso, as vendas por meio de cartão de crédito ou débito trazem mais segurança para as empresas, que passam a ter reduzidas quantias em dinheiro ou cheques no caixa, evitando com isso perdas por roubo.

Devemos salientar ainda que as empresas que vendem por meio de cartões de crédito ou débito reduzem a necessidade de capital de giro para financiar seus clientes e aumentam a eficiência dos controles das contas a receber.

Um último aspecto que deve ser considerado por você ao optar por aceitar cartões de crédito ou débito é a certeza de atender melhor o cliente, visto que esse meio de pagamento, conhecido como “dinheiro de plástico”, traz agilidade, comodidade, segurança e conveniência aos seus portadores.

Caso você tenha interesse que a sua empresa passe a aceitar cartões de crédito, consulte a relação das credenciadoras na página eletrônica da ABCECS (Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços): www.abecs.org.br.

Salvo algumas exceções, o sucesso de uma empresa é gerado por: inspiração (estratégia) e transpiração (esforço).



03

CONHEÇA E CONTROLE SUAS DESPESAS

Minimize despesas

O segredo da saúde financeira de uma empresa não está apenas em garantir receitas, mas também em conhecer seus custos e suas despesas e encontrar alternativas de reduzi-los.

Com criatividade e envolvimento da sua equipe, certamente você vai obter melhores resultados. Assim como a colaboração da família é importante no orçamento doméstico, o envolvimento das pessoas que trabalham com você na sua empresa é fundamental neste propósito. Afinal, se sua empresa andar bem, todos saem ganhando.

Envolva sua equipe: motivação e criatividade trazem bons resultados a todos.

Pesquise e evite exageros

Cortar custos e despesas não significa radicalizar no ambiente de trabalho, tirando de sua equipe itens do dia-a-dia que garantam motivação e bem estar, como a máquina de café ou a comemoração dos aniversariantes do mês, por exemplo.

Muito menos, representa contratar produtos e serviços com preço baixo e sem qualidade, que poderão lhe gerar problemas depois. Pesquise e analise as opções disponíveis antes de qualquer decisão.



Desenvolva o poder da negociação

Para o sucesso do seu negócio, o empreendedor deve desenvolver a habilidade de saber negociar. Na redução dos custos e das despesas, trata-se de ferramenta estratégica, sobretudo no contato com fornecedores.

Ao negociar, você:

- ..: compra produtos de melhor qualidade;
- ..: conquista preços mais baixos; e
- ..: garante prazos mais longos.

lembre-se do efeito dos impostos

Para compor os seus preços, você deve conhecer os impostos a recolher e verificar a existência de normas legais de maneira a garantir algum tipo de dedução ao longo do ano.

O seu contador certamente poderá lhe ajudar neste sentido, esclarecendo detalhes sobre o regime de tributação em que sua empresa se enquadra.

Identifique seus custos fixos

Como em seu orçamento doméstico, a empresa também possui custos fixos, os quais devem ser considerados no detalhe em seu fluxo de caixa. Os custos fixos são aqueles que não têm relação com a quantidade de produtos vendidos. De forma simplificada, se a sua empresa não vender um único item em determinado mês, ainda assim ela terá que arcar com o pagamento dos custos fixos.

Reveja periodicamente essa lista, analisando formas de reduzir esses custos.

Avalie gastos com funcionários

Sabe-se que a folha de pagamento representa a maior parcela das despesas recorrentes de uma empresa. Isso não significa contratar mão de obra barata ou fazer tudo sozinho, para gastar menos.

O segredo, mais uma vez, está no equilíbrio: você deve contar com uma equipe capacitada, numa estrutura enxuta e racional que lhe garanta resultados adequados. Não adianta, ao conquistar um novo cliente, contratar mais funcionários do que consegue pagar. O final da história, fatalmente, seria um só: corte de pessoal depois.

Dê um passo de cada vez, estruturando sua empresa com cautela. Não há problema em ter um crescimento lento, desde que sua trajetória seja constante!

Misture cautela, equilíbrio e ousadia!



Esteja atento à contratação de terceiros

A terceirização tem sido utilizada no Brasil como alternativa à contratação de funcionários, com a redução nos custos e nas despesas provenientes de encargos sociais, trabalhistas e benefícios.

No entanto, essa opção exige certos cuidados e deve ser feita sempre de acordo com a legislação vigente, visando a cumprir os direitos do trabalho e garantir a manutenção da qualidade dos serviços prestados pela sua empresa.

Controle o seu estoque

Quando você vende ou fabrica produtos, deve estar ciente dos custos de manter estoque, seja qual for o tamanho da sua empresa. Novamente, a palavra de ordem é equilíbrio. Sabe por quê? Veja só:

Normalmente, a área comercial deseja um estoque elevado para atender melhor o seu cliente. O mesmo acontece com a área de produção, que prefere ter uma margem maior de segurança no estoque.

Por outro lado, a área financeira geralmente escolhe trabalhar com estoques reduzidos, para diminuir o capital investido e ter mais recursos em caixa. Encontrar a medida certa de conciliar tantos interesses é o grande desafio! A recomendação, sobretudo no início, é: seja conservador, tendo um estoque compatível a uma expectativa realista de venda.





vantagens do cartão empresarial

Uma das formas para você controlar melhor as despesas de seu negócio é fazer uso do cartão empresarial. Este cartão, também denominado de cartão corporativo, é destinado à aquisição de insumos, ao pagamento de fornecedores, etc. Além de demonstrar seus gastos detalhadamente, o cartão empresarial traz praticidade e segurança na hora das compras.

Com ele, você:

- .: controla os gastos de funcionários que exercem atividades externas e viajam;
- .: tem oportunidade de parcelar suas compras, sem juros; e
- .: otimiza seu fluxo de caixa, deixando as contas a pagar em única data.

Existe também o cartão pré-pago pessoa jurídica, que traz a vantagem de limitar o gasto ao valor carregado no plástico, facilitando, e muito, o controle de despesas.

Não podemos deixar de mencionar o Cartão BNDES*, que financia a aquisição de bens e serviços junto aos fornecedores cadastrados no portal da instituição em até 48 parcelas. O Cartão BNDES oferece taxas de juros atrativas, inferiores às praticadas pelos bancos.

*favor consultar as regras e condições do BNDES para obter o cartão.

Cuide da saúde financeira da sua empresa:

- .: Administre bem as receitas, sabendo quando investir em melhorias.
- .: Pague suas contas em dia, evitando juros e multa.

Despesas de proteção: que tal considerá-las no seu planejamento?

Existem alguns gastos que, embora pesem no caixa da sua empresa, trazem tranquilidade e segurança. Portanto, sugerimos que tais gastos estejam considerados em seu planejamento:

- .: segurança, alarme e monitoramento da sua empresa;
- .: seguro* contra roubo, incêndio, danos a equipamentos eletrônicos, estoque, etc.;
- .: seguro de responsabilidade civil (danos causados a terceiros); e
- .: segurança da informação.

*deve ser feito com uma seguradora idônea



04 INVISTA EM SUA EQUIPE

Primeiro, defina o seu papel!

No planejamento financeiro da sua empresa, especialmente no momento da implantação, defina e avalie o seu papel. Se você acredita que, como ponto de partida, poderá contratar uma equipe grande e simplesmente coordená-la, cuidado!

O empreendedor precisa encontrar a dose certa e ter ciência de que, em alguns momentos, vai precisar colocar a mão na massa, assumir o trabalho sozinho, abrir mão de férias, fins de semana e feriados, enquanto, em outros, deverá se dedicar ao estratégico, para que sua empresa possa de fato crescer e prosperar.

Como contratar?

Liste as tarefas que precisam ser feitas, faça uma pesquisa de mercado e veja quanto você pode pagar.

Verifique o custo-benefício:

- ∴ quais resultados a contratação irá trazer?
- ∴ qual o impacto financeiro desta decisão?



Antes de contratar, defina seu objetivo e qual perfil de profissional você precisa.



Retenha e dê espaço aos talentos em sua empresa!

Como negociar salário?

Quando um funcionário lhe pede aumento você logo “torce o nariz”? Cuidado: antes de tomar qualquer decisão, você precisa conhecer bem sua equipe, ser justo ao avaliar o desempenho e o mérito de cada um e, ainda, ter a certeza de que a remuneração que você oferece aos seus funcionários está compatível com a praticada no mercado.

Existem formas de agregar valor à remuneração de seus colaboradores, sem grande impacto nas suas finanças, como investir em treinamento ou em benefícios. Recusar um aumento pode gerar um descontentamento desnecessário e a consequente perda de um funcionário competente.

Motivação e organização para melhores resultados

Uma equipe motivada trabalha muito melhor. Além de oferecer uma remuneração de mercado e um ambiente agradável, envolva o grupo em algumas decisões da empresa, definindo processos que possam otimizar o trabalho e reduzir custos. Essas conquistas devem retornar em melhorias para a equipe, tais como uma confraternização ou premiação.

Identifique e invista em seus talentos

Infelizmente muitos empreendedores só percebem o valor do seu funcionário e reconhecem que tinham um talento nas mãos quando o perdem. Evite que isso aconteça com você. Saiba preservar talentos, pois a substituição de um membro de sua equipe poderá trazer mais custos do que você imagina.

Conheça-o mais de perto, invista em seu crescimento.
Faça-o ver que, se sua empresa cresce,
as oportunidades dele avançam junto.



Produtividade e qualidade: aliadas no sucesso da sua empresa!

Os resultados positivos começam a aparecer quando sua empresa consegue aliar produtividade e qualidade. Chegar a esse ponto não é fácil: exige muito trabalho, treinamento e investimento.

Os indicadores da qualidade, segundo o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), medem como o produto (ou serviço) é percebido pelos clientes e como a empresa atende às suas expectativas. Tais indicadores podem ser aplicados para a empresa toda, para um processo específico ou apenas para um departamento.

Já os indicadores de produtividade estão ligados à eficiência e permitem uma avaliação precisa do esforço empregado para gerar os produtos e serviços. Uma boa gestão da produção elimina desperdícios e perdas, além de reduzir custos.

Para quantificar a produtividade interna da empresa, deve-se comparar o que foi gerado com o que foi empregado de recursos para produzir determinado artigo. O resultado indicará o quanto está sendo consumido ou utilizado para cada unidade do que foi produzido ou entregue.





Indicadores de produtividade devem andar lado a lado com os de qualidade, garantindo o desempenho da sua empresa.

05

DIFICUIDADE OU OPORTUNIDADE?

Encare obstáculos como motivação ao crescimento

Além de acreditar na sua empresa e ter capacidade de realização, é preciso enxergar oportunidades e saber o momento certo de correr riscos, sempre bem calculados.

Persistência é a palavra de ordem para quem opta pelo empreendedorismo.

É natural que apareçam vários obstáculos em sua trajetória. Mas é necessário encará-los como aprendizado. A sua empresa deve ter saúde financeira para atravessar esses momentos: saiba identificar, ao longo do ano, os períodos em que o faturamento é maior ou menor. Tendo essa visão, você consegue se planejar melhor, guardando recursos para as horas mais difíceis e sabendo o momento ideal de investir em melhorias.



Além dos controles financeiros, você precisa ter o controle das suas emoções!

Recicle seus conhecimentos

Ninguém se transforma em empreendedor da noite para o dia. Há pessoas com perfil mais adequado a desempenhar esse papel, mas a necessidade de aprender e buscar conhecimentos constantemente deve ser valorizada por todos.

Além de conhecer sua área de atuação, é importante acompanhar bem o mercado, os concorrentes, os clientes potenciais. Isso permite vislumbrar novos caminhos, tendências e oportunidades para o seu negócio..



Não faça tudo sozinho!

É esperado que, no começo, você trabalhe sozinho, aguardando uma situação mais consolidada para contratar sua equipe. No entanto, iniciada a ampliação da sua empresa, delegue! É importante que você se dedique ao planejamento estratégico do seu negócio, o qual reflete diretamente na vida financeira da empresa.

Conte com pessoas de confiança para a realização de um trabalho de qualidade e dedique-se às atividades de gestão. Além de colher resultados práticos na operação da sua empresa, assim você formará uma equipe capacitada e motivada.

Tenha sua rede de relacionamentos

Soluções incríveis podem ser encontradas quando você trabalha em parceria, trocando informações na rede de relacionamentos que construiu.

Indicações de bons profissionais, aplicativos interessantes para a sua empresa, soluções que otimizem trabalho, novas regras de tributação, etc. Os assuntos são os mais variados e você precisa ficar por dentro de tudo.

A tomada consciente de crédito pode ser a solução para iniciar ou expandir sua empresa, ou ainda atravessar um período de resultados negativos.

Saiba quando recorrer ao crédito

Antes de tomar um empréstimo, você deve conhecer a fundo a situação financeira da sua empresa, analisando seu fluxo de caixa e sua demonstração de resultados (que demonstra se a empresa teve lucro ou prejuízo em determinado período de tempo).

Certo de que você poderá arcar com o empréstimo e ciente de quanto, exatamente, irá dispor, e com qual objetivo específico, é hora de verificar as opções disponíveis e quais as condições e custos envolvidos. Conheça algumas instituições que concedem financiamentos para as empresas:

- .: Bancos públicos e privados – oferecem diversas linhas de crédito e produtos destinados às micro e pequenas empresas;
- .: BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) – empresa pública federal que funciona como o principal instrumento de financiamento de longo prazo para a realização de investimentos em todos os segmentos da economia, oferecendo condições especiais para micro, pequenas e médias empresas;
- .: Financeiras – as micro e pequenas empresas podem firmar contrato para viabilizar a venda de seus produtos a prazo, sem correr risco de inadimplência, pois as financeiras se responsabilizam pela análise de cadastro, concessão de crédito e cobrança. O financiamento é feito diretamente com o cliente; e
- .: Cooperativas de crédito – instituições que concedem crédito aos seus associados.

Agora é com você! Sucesso!

Com determinação, informação na medida certa e planejamento, você consegue tomar as melhores decisões e aproveitar todos os recursos disponíveis.

Cuide da saúde financeira da sua empresa e bons negócios!

