

# O caixa da sua empresa no azul

- 3 dicas saudáveis



Contas: é preciso gerir o fluxo de caixa de forma que haja recursos para pagamentos e para continuar a operação

A **gestão do ciclo de caixa** é fundamental para que as empresas sejam **competitivas** e garantam a sua sobrevivência. Para que os negócios continuem produzindo e vendendo, é necessário realizar compras de insumos, pagamentos de custos envolvidos nas atividades de produção e prestação de serviços e despesas operacionais e gerais do negócio.

Logo, é preciso **gerir o fluxo de caixa** de forma que sempre haja recursos para que a empresa realize esses pagamentos e garanta a continuidade da operação, isto é, a entrega dos produtos e serviços ofertados aos seus clientes.

No mundo de hoje, em que as empresas estão inseridas em um cenário altamente competitivo e que os clientes têm acesso a diversas opções de fornecedores, se torna cada vez mais necessário, para não perder **vendas** ou para aumentar as suas vendas, que as empresas ofereçam prazo de pagamentos ao mercado. Caso contrário, o cliente irá comprar de seus concorrentes.



Diante deste cenário surge a questão: “Como financiar a minha produção e manter um bom ciclo de caixa se o cliente me paga a prazo?”.

O primeiro passo é realizar o planejamento das contas a pagar e das contas a receber com base em projeções dos volumes de vendas, compras, custos de produção, despesas operacionais e, principalmente, os prazos de recebimentos e pagamentos. Após essa etapa, será possível ter conhecimento da necessidade de capital de giro gerada pelo ciclo de caixa do negócio. A necessidade do capital de giro gerada pelo ciclo de caixa será definida pelo tempo decorrido entre o pagamento aos fornecedores e o recebimento das vendas. Com isso, uma das metas principais será reduzir a diferença entre as datas do ciclo de caixa ou até mesmo receber de seus clientes, mesmo com vendas a prazo, antes de pagar os seus fornecedores. Como conseguir isso?

## **1. Reduza o prazo do seu estoque**

As iniciativas de otimização do ciclo de caixa devem começar com a redução do prazo médio de estoque. Para tal, é necessário realizar melhorias nos processos de compras e produção, com objetivos de determinar volumes adequados fazendo uma melhor previsão de demanda e, conseqüentemente, reduzir o nível de estoque. Com isso, é possível reduzir o volume de pagamentos dos fornecedores e escoar mais rápido o que foi produzido, de modo antecipar o fluxo de recebimentos.

## **2. Negocie com fornecedores**

Aumentar o prazo médio de pagamento junto aos fornecedores também é de extrema importância para viabilizar prazos mais dilatados nas vendas. Isso será obtido com negociações de prazos de pagamentos com seus fornecedores, por isso é fundamental ter processos bem estruturados e eficiente de cotações e tomada de decisões de compras. Entre as principais práticas para aumentar o poder de barganha, destaco: - Ter mais um fornecedor para cada insumo com planejamento de volumes por fornecedor, que possibilite condicionar as compras em cada fornecedor com a maiores prazos de pagamento - Ter equilíbrio na negociação das condições comerciais entre preços e prazos, já que um maior prazo poderá ser mais vantajoso do que um desconto - Treinamento da equipe de compras de técnicas de negociações e relacionamento com fornecedores.

### 3. Antecipe seus ganhos

A terceira frente de ação é reduzir o prazo médio de recebimento através de antecipação de recebíveis. Nesse caso, é importante considerar o impacto das despesas financeiras na rentabilidade do negócio e **gestão** de relacionamentos junto as instituições financeiras para disponibilidade e aprovação das operações de crédito. Outras ações recomendadas para de reduzir o prazo de recebimento são: realizar de forma eficiente as atividades de cobranças com o objetivo de diminuir atrasos de pagamentos por parte de clientes e análise de crédito eficiente para evitar perdas por inadimplência.

É muito importante destacar que as ações necessárias para administrar o ciclo de caixa não são de responsabilidade somente da área financeira. As soluções envolverão praticamente todas as áreas da empresa, entre elas Compras, Logística, Produção, Comercial, Recursos Humanos e o Financeiro. Em resumo, para que a sua empresa possa oferecer prazo aos seus clientes sem colocar em risco a sua sobrevivência, destaco as seguintes ações: planejamento de compras e produção, planejamento de vendas, negociação de prazo com fornecedores, acesso a linhas de antecipação de recebíveis e política de crédito e cobrança.

- Acesse minhas aulas, tudo sob medida para seu melhor aprendizado!

<http://grupoempresarial.adm.br/popup1.htm>

