



A folha de caixa é uma das ferramentas mais importantes na gestão do seu empreendimento.



Não importa o quão grande é o seu modelo de negócio, o quão rentável ele é ou quantos investidores estão interessados em apoiá-lo. Você não conseguirá sobreviver se não gerir o fluxo de caixa da sua empresa. Um estudo do U.S Bank constatou que o motivo de 82% dos novos empreendimentos não darem certo é, justamente, a falta de cuidados com o fluxo de caixa.

Quer descobrir os principais erros no fluxo de caixa? Leia o nosso artigo e saiba a importância de observar detalhadamente a organização das finanças do seu negócio!

OBTER GASTOS POR IMPULSO

Os gastos por impulso aparecem de diversas formas: desde algum patrocínio que o seu negócio ofereceu para alguém participar de um evento, até a troca de um computador para algum dos sectores. Você pode questionar como a troca de um equipamento pode ser um gasto por impulso, um erro a ser evitado. Quando ele não é provisionado em seu fluxo de caixa.

PAGAR CONTAS COM BASE APENAS NO SALDO BANCÁRIO

Vamos supor que um fornecedor ligue a cobrar o pagamento de alguma factura e você, simplesmente, verifica o saldo bancário e faz o pagamento. É claro que o ideal é que todas as dívidas sejam quitadas em dia.

Mas é importantíssimo para o seu fluxo de caixa ter todas as contas a pagar devidamente previstas ou a administração financeira do seu negócio pode virar uma bola de neve! Neste caso, não tenha receio de estipular uma nova data para manter tudo organizado.

Não ser extremamente detalhista

Gerir um fluxo de caixa requer atenção em cada detalhe! Gastos pequenos com materiais de escritório, alimentação pontual ou ónus de qualquer tipo devem ser contabilizados. A princípio, parecem ser muito pequenos e simples de serem repostos, mas ao fim de determinado período, esse montante pode chegar a assustar e a comprometer seriamente o planeamento.

CONCEDER CRÉDITO AOS CLIENTES QUE NÃO SÃO DIGNOS DE CRÉDITO

Ao conceder crédito aos clientes, compreenda que você está, de facto, a emprestar dinheiro a eles. Tenha o cuidado de fazer com que os cadastros estejam devidamente actualizados e não tenha receio de pedir garantias financeiras caso precise vender um produto de valor elevado. Do contrário, as suas receitas podem estar comprometidas.

PAGAR OS SEUS FORNECEDORES MUITO CEDO

Por mais que esteja com a intenção de manter boas relações com os seus fornecedores, compreenda que a única hora de pagar aos fornecedores é na data prevista no seu fluxo de caixa. A não ser que exista um desconto atractivo para tal antecipação.

Mesmo assim, você precisa pesar os prós e nos contras, para decidir com muita certeza se vale a pena obdicar do dinheiro em caixa em função dos benefícios envolvidos. A manutenção de um saldo de caixa consistente traz benefícios ao seu negócio a longo prazo, especialmente se ele se encontra em fase de crescimento.

ERRAR NA GESTÃO DOS SEUS STOCKS

Investir em grandes encomendas é algo que perde o sentido quando o stock fica na prateleira e o dinheiro não está mais disponível para outros empreendimentos. Em outras palavras, você acha que está a economizar ao adquirir grandes lotes a preços mais acessíveis e que vai aumentar seus lucros brutos no fim das contas. No entanto, você amarrou dinheiro e já não pode agir tão rapidamente em outras oportunidades. Você precisa pesar se as pequenas economias de compra a grosso valem a pena em função do tempo que os produtos ficam na prateleira. Lembre-se que os stocks não remuneram e ainda por cima, perdem valor ao longo do tempo.

Identificou-se com alguns problemas citados acima ou já cometeu outros erros que não mencionamos aqui? Aproveite os comentários abaixo e compartilhe as suas experiências connosco!