

# Como melhorar o cashflow da sua empresa

Guia prático para **Startups e PME**



# Índice

Cashflow, o alicerce da sustentabilidade das pequenas empresas

6

O que é o cashflow?

9

A importância de manter um cashflow saudável

10

Passos para melhorar o cashflow da sua empresa

16

Como o Jasmin pode melhorar o seu cashflow

17



# Cashflow, o alicerce da sustentabilidade das pequenas empresas

É na gestão eficiente das entradas e saídas de capital que se encontra o pilar que sustenta a viabilidade de uma pequena empresa.

Gerir uma startup é complexo. Engloba uma variedade de desafios de mercado que é necessário ultrapassar, além de um conjunto de processos administrativos que muitas vezes escapam ao conhecimento do comum dos mortais.

Depois de criar um produto ou um serviço, lançá-lo no mercado, publicitá-lo e conquistar clientes, é importante delinear uma estratégia de crescimento sustentável.

Nessa estratégia há um fator que é vital: a gestão do fluxo das despesas e receitas. Só o equilíbrio desta equação irá garantir a saúde financeira das empresas.

## Equilíbrio financeiro

Diversos fatores afetam o estado financeiro de uma empresa, mas há um que se destaca: o equilíbrio entre entradas e saídas de capital. Este fator ganha especial relevância quando falamos de startups e pequenas empresas, na medida em que estas ainda não têm capacidade financeira para suportar um défice de receitas.

Este equilíbrio, traduzido pelo chamado “**cashflow**” ou fluxo de caixa, pode mesmo ditar a diferença entre a sobrevivência ou não de uma empresa.

Face à importância do tema, qualquer empreendedor deve estabelecer como uma das suas prioridades atingir e manter um saldo positivo do cashflow.

Neste ebook explicamos-lhe o que é realmente o cashflow, quais os principais aspetos a ter em conta na sua gestão e algumas dicas que ajudam a conquistar o equilíbrio financeiro da sua empresa.



# O que é o cashflow?

O fluxo de caixa ou cashflow de uma empresa consiste na diferença entre as entradas e saídas de capital durante um período de tempo específico, sendo calculável através de um mapa de tesouraria.

Antes de mais, e depois de já termos percebido o que é o cashflow, é importante destacar a diferença entre a componente operacional e a componente de tesouraria no que respeita ao cashflow.

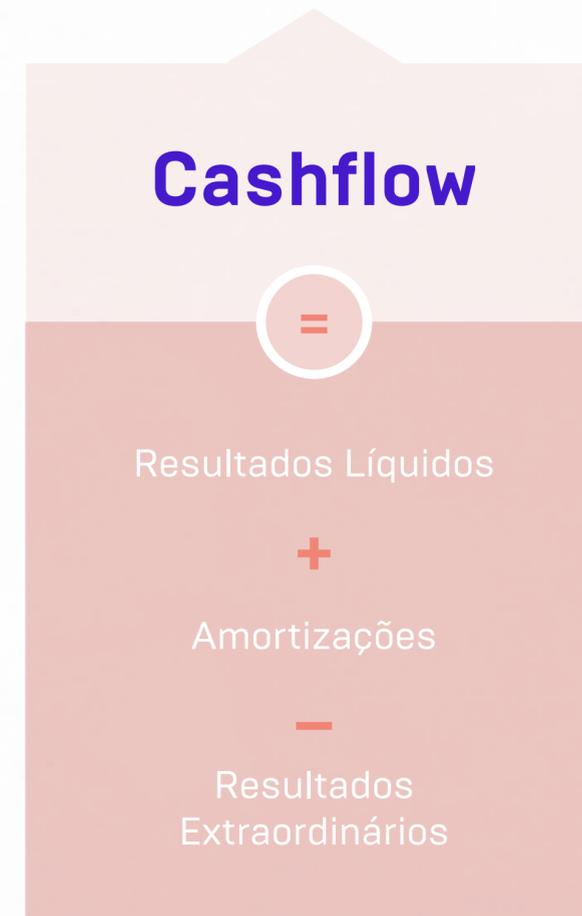
Geralmente, sobretudo por motivos práticos, o cashflow não é calculado exclusivamente com base nos movimentos reais de caixa, isto é, com os recebimentos e pagamentos, mas sim com base nos conceitos das vendas e dos gastos passíveis de gerarem um respetivo movimento financeiro.

Este cálculo nem sempre traduz a realidade financeira da empresa, na medida em que considera, por exemplo, vendas cujo recebimento – a entrada de capital – ainda não foi processado.



## Cashflow na ótica Operacional

Segundo essa perspetiva, o cálculo do cashflow é feito da seguinte forma:



### Tudo sobre o cashflow na ótica de Tesouraria

As seguintes secções deste ebook debruçam-se sobretudo em práticas que refletem uma ótica de recebimentos e pagamentos,

## Cashflow na ótica de Tesouraria

Numa ótica de tesouraria, o cashflow consta apenas de recebimentos e pagamentos, isto é, do impacto real das vendas e gastos na própria tesouraria.



embora façamos inclusivamente sugestões relativas às vendas e gastos, no sentido de procurar diminuir as necessidades de pagamentos ou aumentar o volume de recebimentos futuros.

# A importância de manter um cashflow saudável

Garantir mais entradas de capital do que saídas nem sempre é fácil. Para auxiliar a sua empresa a manter um fluxo financeiro positivo, deixamos-lhe algumas dicas que ajudam nessa difícil missão.

Seja qual for o seu negócio, nada é mais importante do que a sustentabilidade do mesmo. E para tal é preciso capital.

Com isto, não nos referimos apenas ao facto de qualquer empresa ter por objetivo o lucro. O capital é muito mais que o objetivo final das operações de uma empresa. Não importa qual é a sua previsão de rendimentos se, neste momento, tem pagamentos por efetuar e não tem liquidez para o fazer.

Podemos até dizer que o capital é o sangue de uma empresa. Logo, o cashflow é o fluxo desse “sangue” pelas veias metafóricas da empresa. Sem um cashflow saudável, uma empresa acaba por ter problemas de saúde que podem, inclusive, levar à sua falência.

Muitas vezes, basta até uma má dívida para começar um descarrilamento que levará meses a ser ultrapassado.

Daí que manter um cashflow saudável – ou seja, em termos simples, ter mais entradas de capital do que saídas – seja um dos pontos mais importantes para o dia a dia de um negócio.

Contudo, nem sempre é fácil manter o fluxo financeiro, por isso, deixamos-lhe, de seguida, algumas dicas para ajudar nessa difícil missão.

## 1 Problemas recorrentes de cashflow a ter em conta

Os problemas de cashflow que podem afetar as empresas variam conforme diversos fatores:

- \_Dimensão
- \_Tempo de Operação
- \_Mercado-alvo

Uma startup tem uma experiência completamente diferente de uma multinacional líder de mercado, pelo que será natural que enfrente dificuldades também bastante distintas.

A longevidade é outro fator com impacto óbvio no fluxo financeiro, assim como a dimensão do target. Quanto mais específico for um produto ou um serviço, mais reduzido será o seu potencial de mercado.

No entanto, existem problemas transversais a inúmeros negócios, independentemente do setor. É sob estes problemas que nos vamos debruçar.

## 2 Desafios transversais a todas as organizações

### Timing dos recebimentos

Um grande problema de cashflow transversal a todas as empresas, e que, infelizmente, muitas vezes está fora do seu controlo, é o timing dos recebimentos.

Não é de todo incomum uma empresa ter clientes com pagamentos em atraso e, em certos casos, até dívidas antigas por liquidar.

**Em Portugal, segundo os dados mais recentes da Informa D&B à data de publicação deste e-book, 86% das empresas portuguesas não cumprem prazos de pagamentos, apresentando uma média de 28,7 dias de atraso.**

# 86%

86% das empresas portuguesas não cumprem prazos de pagamentos, sendo a média de dias de atraso de 28,7 dias.

**Gastos inesperados**

A avaria de um equipamento ou o aumento dos preços das matérias-primas são circunstâncias que podem afetar o equilíbrio financeiro da sua empresa. Essencialmente, qualquer fator que conduza a um aumento dos custos, sejam fixos ou inesperados, tem um impacto direto no seu cashflow.

**Falta de planeamento e controlo**

Este é um problema estrutural, muito presente nas empresas de menor dimensão e que pode ter consequências muito penosas.

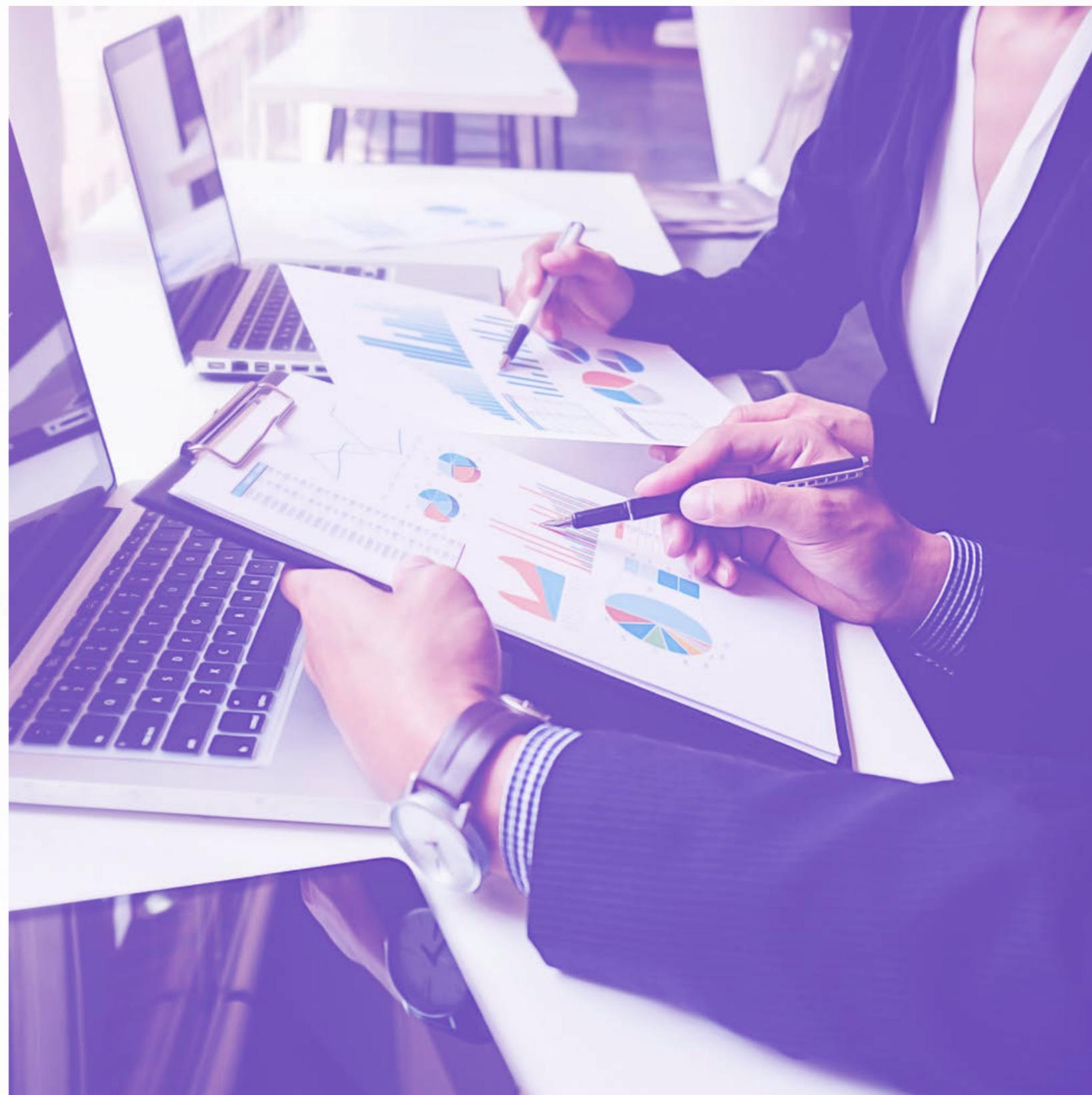
Por não serem feitas previsões de custos e de ganhos e respetiva monitorização contínua, muitas vezes criam-se problemas de cashflow que seriam perfeitamente evitáveis.

Os pagamentos a fornecedores, para citar um exemplo, são um gasto que sabe que virá a ter, particularmente com fornecedores com quem tem uma relação de longa data e de confiança, mas nem sempre são considerados nos planos e podem ter impacto no cashflow que, de outra forma,

poderia ser melhor gerido. Outro exemplo serão obrigações legais e impostos que podem levar a multas e juros avultados, mas que, por vezes, não são consideradas no plano até ao último minuto, quando já é tarde demais.

**Para assegurar o cashflow saudável da sua empresa e até melhorá-lo, deve ter em conta estes problemas e fazer o máximo possível para os prever. Pode não controlar a 100% quando é que os seus clientes pagam as suas dívidas, mas pode tomar medidas pró-ativas para incentivar o pagamento.**

Pode não controlar a 100% quando é que os seus clientes pagam as suas dívidas, mas pode tomar medidas pró-ativas para incentivar o pagamento.



# Passos para melhorar o cashflow da sua empresa

Agora que já apontamos alguns dos problemas comuns de cashflow que deve ter em conta, apresentamos de seguida algumas sugestões para melhorar o cashflow da sua empresa.

## 1 Mantenha a análise de cashflow em dia

O primeiro passo para equilibrar o fluxo de caixa da sua empresa é efetuar análises recorrentes. Deve procurar saber os tempos médios de recebimentos, alinhar as entradas de caixa com os seus próprios pagamentos e verificar o estado da sua tesouraria regularmente. Ao acompanhar a evolução das contas não terá surpresas desagradáveis e terá sempre a informação atualizada para poder tomar decisões informadas de forma a alcançar os seus objetivos.

## 2 Crie um plano de tesouraria

É importante criar um plano de tesouraria para prever os recebimentos e pagamentos futuros. Planear o estado futuro da tesouraria permite-lhe antecipar se terá o capital necessário para cumprir as suas obrigações e, subsequentemente, agir em conformidade com as futuras exigências.

Uma pequena empresa sente mais o peso de montantes pequenos nas suas despesas, pelo que deve rever rigorosamente o plano de tesouraria com frequência. Contudo, as grandes empresas também não devem descurar esta

função, tendo em conta que há maior probabilidade para, por falta de atenção ou de comunicação, acumular algumas derrapagens que, juntas, somam um valor maior.

A melhor forma de assegurar que o plano de tesouraria é revisto com a frequência devida é tornar o processo mais simples e rápido, de modo a que seja mais prático incluí-lo no seu quotidiano. Para tal, já existem sistemas que efetuam essa análise diariamente, mantendo o gestor informado. O [software Jasmin](#), permite-lhe, por exemplo, avaliar o estado da tesouraria a qualquer momento, de forma automática.



## 3 Programe avisos recorrentes para os seus devedores

Para evitar atrasos nos recebimentos, é essencial ter um papel pró-ativo nas cobranças.

Para tal, assegure-se que tem programados avisos para recordar os seus clientes de que o prazo dos seus pagamentos está a chegar.

Convém não exagerar nestes avisos, mas um lembrete ocasional, seja por email ou um telefonema amigável, ajuda a exercer alguma pressão sobre a data combinada.

Para controlar a altura em que tem de fazer os avisos, pode recorrer a um calendário de forma a registar o prazo e definir os avisos prévios (por exemplo, avisar a 5 dias úteis do prazo de pagamento). Um calendário digital permite-lhe automatizar notificações.

Pode também preparar emails automáticos para enviar lembretes aos seus clientes, sem ter de interromper o seu trabalho.

## 4 Faça os seus pagamentos atempadamente

Diminuir os seus tempos médios de pagamento aos fornecedores é, também, um excelente passo para melhorar o cashflow da sua empresa, por diversos motivos.

Para começar, ajuda a fazer uma previsão realista da tesouraria, na medida em que fica rapidamente a saber o estado do seu cashflow após os seus pagamentos, mesmo que ainda não tenha recebido os valores em dívida.

Mais do que isso, não só lhe permite dar o exemplo, como também fortalece a sua relação com os seus fornecedores e dá-lhes uma maior segurança para lhe conceder prazos mais alargados.

## 5 Controle ao máximo os seus custos

Incorrer em despesas não orçamentadas é um cenário muito comum, pois existem, naturalmente, imprevistos no decorrer da atividade.

No entanto, para assegurar um cashflow saudável, deve ter em atenção todos os custos e assegurar-se que apenas gasta o que é estritamente essencial ou que pode trazer maior retorno à sua empresa.

Isto é uma boa prática tanto para pequenas empresas, onde qualquer despesa é significativa, como para as grandes empresas, onde facilmente se perde o controlo sobre todos os gastos de todos os departamentos.

## 6 Reduza os custos de aquisição de novos clientes

A aquisição de novos clientes é absolutamente essencial para qualquer empresa, em qualquer área de negócio, visto que é o principal caminho para o crescimento e tem um grande efeito na tesouraria da empresa.

Contudo, muitas vezes, aposta-se em métodos de aquisição de clientes com um custo avultado, sem se verificar qual o seu impacto real na conversão de potenciais interessados em clientes reais.

Tendo isso em conta, recomendamos otimizar os seus custos de aquisição de novos clientes. É importante procurar compreender quais os indicadores de desempenho que realmente trazem valor ao seu negócio e medir todas as suas ações de publicidade, vendas e marketing segundo esses indicadores.

## 7 Acrescente valor aos seus produtos e serviços

Uma das formas de melhorar o fluxo de caixa da sua empresa é, naturalmente, aumentar a entrada de capital.

Para além de adquirir novos clientes, pode acrescentar valor aos seus produtos e serviços e posteriormente aumentar os preços de venda, idealmente sem um grande acréscimo de custos.

Outra forma de aumentar o fluxo de entrada de capitais é através de produtos e serviços complementares aos que já fazem parte do seu portefólio e apostar numa estratégia de cross-selling.

Desta forma, evita os custos de aquisição de novos clientes e aumenta o Customer Lifetime Value dos seus clientes atuais.



## 8 Encoraje os seus clientes a voltar a comprar

Outra forma de aumentar os seus ganhos sem ter os custos associados de aquisição de novos clientes é a fidelização.

Com as novas tecnologias, agora existe todo um leque de ferramentas ao seu dispor para trazer os seus clientes de volta, e a um custo substancialmente inferior ao de adquirir clientes novos.

Algumas formas de manter o contacto com os seus clientes e levá-los novamente a comprar são: newsletters, anúncios dirigidos a compradores anteriores (retargeting), comunicação nas redes sociais, entre muitas outras.

## 9 Automatize o seu processo de faturação

Para melhorar o seu cashflow, é importante enviar as suas faturas atempadamente e garantir o seguimento aduado das mesmas.

Para tal, nada é melhor do que automatizar todo o processo de forma a que, sem perder tempo, possa enviar as faturas aos seus clientes. Desta forma, os seus clientes serão, atempada e automaticamente, lembrados da data de pagamento.

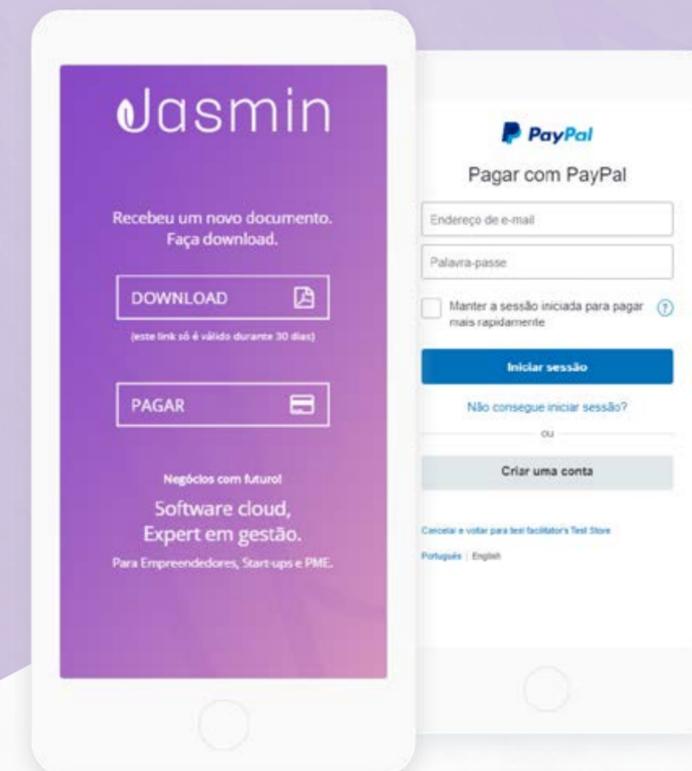
O software de faturação online Jasmin apresenta já soluções para que consiga automatizar a sua faturação, com o benefício de que o software é completamente gratuito durante o primeiro ano para faturas inferiores a 30 mil euros.

## 10 Simplifique e facilite os pagamentos aos seus clientes

Uma boa forma de agilizar os seus recebimentos é tornar o processo de pagamento simples e rápido.

Hoje em dia, ninguém quer perder tempo, por isso, a melhor forma de acelerar as cobranças é apostar nos meios digitais e oferecer formas de pagamento online. Com alguns cliques, os seus clientes conseguem proceder ao pagamento.

Pode disponibilizar-lhes opções como referências Multibanco, pagamento por cartão de crédito e até carteiras digitais como o PayPal e até o Stripe. Ao oferecer várias opções de pagamento online os seus clientes escolhem a forma que mais lhes convém e fazem os pagamentos mais rapidamente.



# Como o Jasmin pode melhorar o seu cashflow

Até aqui já partilhamos diversas sugestões para que possa acautelar uma maior saúde financeira da sua empresa.

O software de faturação que utiliza é, talvez, o fator principal nesta questão. Não basta ter um software que permita fazer faturas e cumprir as obrigações da Autoridade Tributária.

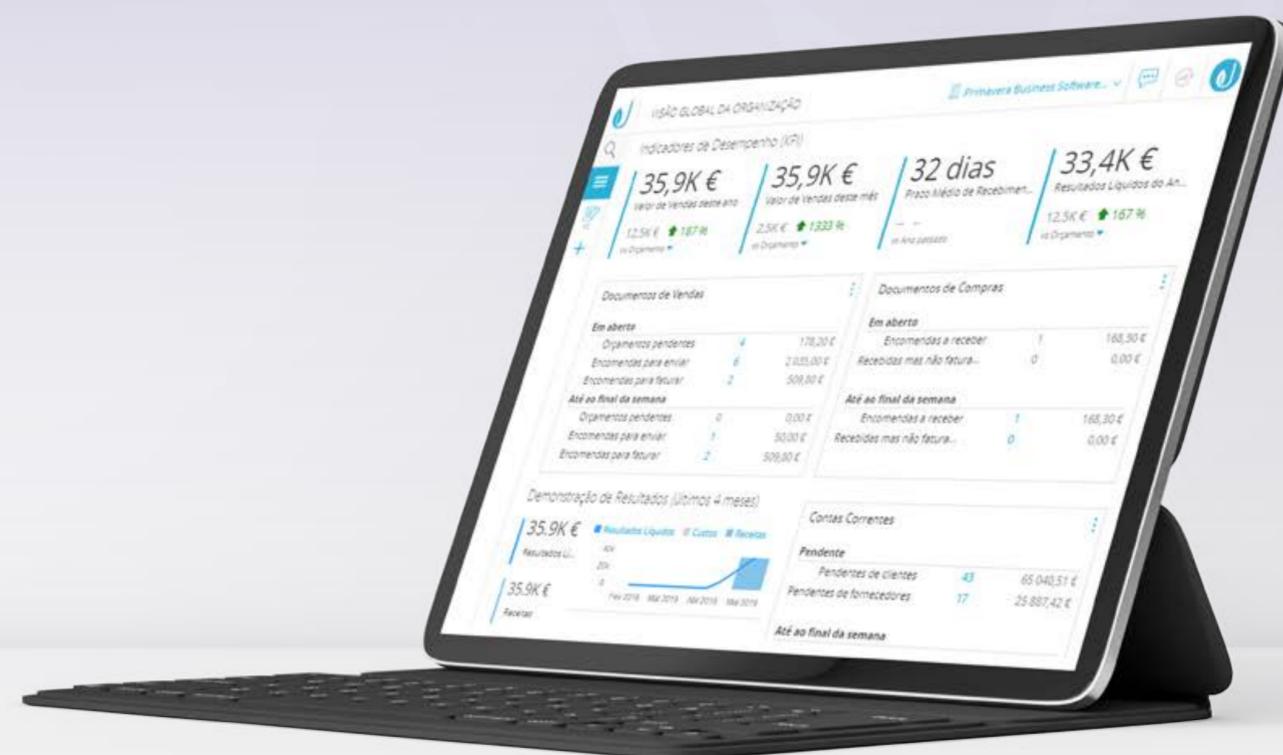
**Se tem essa preocupação séria com a sustentabilidade do seu negócio, que tanto custou a criar, então tenha a certeza de que o software que utiliza ajuda nessa missão de garantir a sustentabilidade financeira da sua empresa.**

## CONHEÇA O SEU VERDADEIRO ALIADO NA CONDUÇÃO DO NEGÓCIO

O Jasmin é um software de gestão na cloud adaptado a negócios de qualquer dimensão, desde as pequenas às grandes empresas e até a trabalhadores por conta própria.

Construído com as tecnologias mais avançadas e inovadoras, desde Inteligência Artificial até ao Machine Learning, o Jasmin não só lhe permite facilitar todo o seu trabalho de gestão e consultar dados históricos detalhados, como também consegue ajudar a melhorar o cashflow da sua empresa.

Usufria de tecnologia de inteligência artificial que auxilia na condução do seu negócio.



Entre as funcionalidades que lhe permitem um cashflow mais forte e saudável incluem-se:

**Insights para gestores** que lhe permitem consultar o estado da tesouraria a qualquer momento e em qualquer lugar, graças à sua disponibilidade na cloud;

**Previsões futuras** com base no seu histórico. O sistema fornece todos os dados de que necessita para planear o futuro da sua empresa;

**Criação automatizada de faturas, notas de crédito ou débito e recibos**, para facilitar todo o processo de faturação;

**Métodos de pagamento online** completamente integrados no Jasmin, para que os seus clientes possam pagar imediatamente a fatura online logo após a receberem.

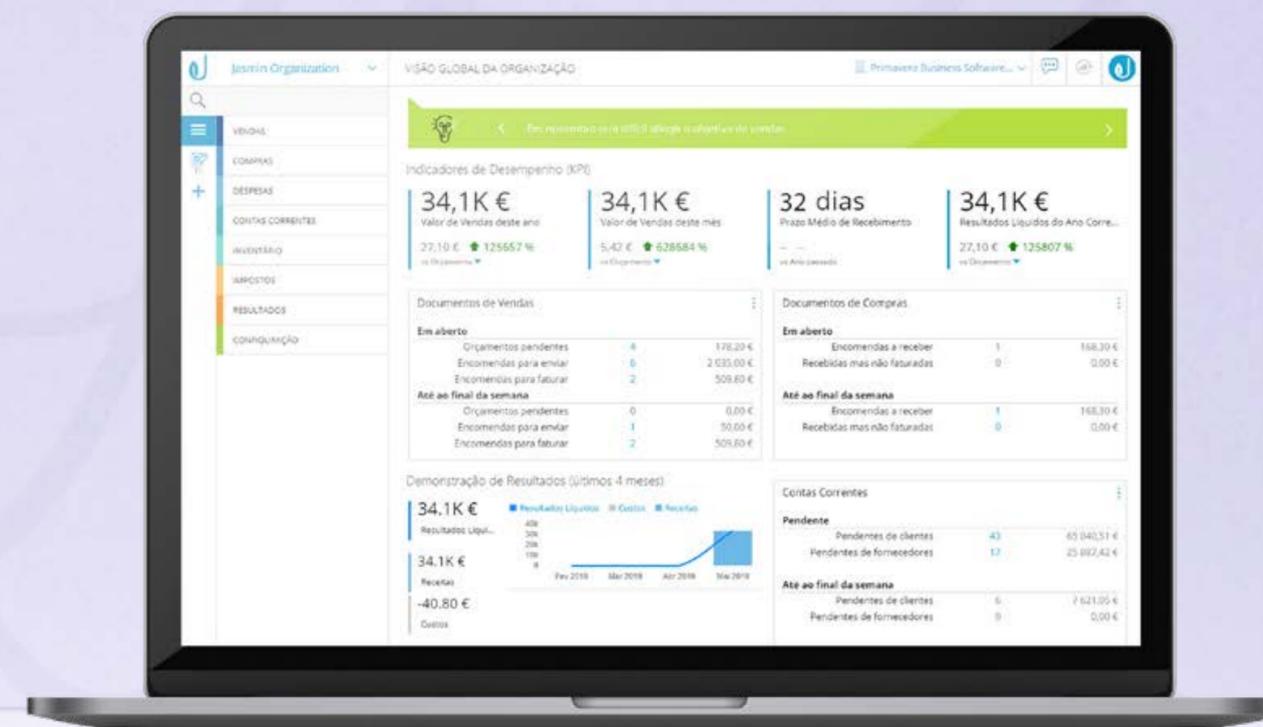
Conseguindo olhar tanto para o passado como para o futuro, o Jasmin dá-lhe o poder de melhorar o seu cashflow e facilitar a gestão do seu negócio.

Melhor ainda, durante o primeiro ano de uso, o Jasmin é completamente grátis até atingir os 30 mil euros de faturação, garantindo que tem apoio tecnológico avançado para fazer a sua empresa crescer.

**ADIRA JÁ AO JASMIN E MELHORE O SEU CASHFLOW!**

Conheça alguns empreendedores que encontraram no Jasmin a fórmula para o sucesso.

Mais do que um software de faturação, o Jasmin é um suporte inteligente à gestão, que recorre a tecnologia de última geração para lhe disponibilizar toda a informação necessária para a gestão competitiva do seu negócio.



Saiba [AQUI](#) mais sobre as novas funcionalidades deste software expert em gestão, pensado para empresas com futuro.

# Jasmin

Software by PRIMAVERA

Visite-nos em

[www.jasminsoftware.com](http://www.jasminsoftware.com)

