JORNAL TECNICO

IBN Serviços SCC LDA | Contabilidade, Auditoria e Consultoria

3º EDIÇÃO



Gestão de tesouraria nas PME

Como o controlo do fluxo de caixa pode garantir a sustentabilidade e crescimento das pequenas e medias empresas em Moçambique

Silvia Mausse

NESTA EDIÇÃO

01	GESTÃO DE TESOURARIA Gestão do fluxo de caixa	02	PREVISAO DE PAGAMENTOS Calendário de 30 dias, Prioridades
03	GESTAO DE COBRANCAS Prazo Médio de recebimentos e políticas de cobranças	04	RESERVA FINANCEIRA Reservas se Segurança, Fundo de Emergência
05	BOAS PRATICAS IBN	06	RECOMENDAÇÕES FINAIS

01

Gestão de tesouraria nas PME

Como o controlo do fluxo de caixa pode garantir a sustentabilidade e crescimento das pequenas e medias empresas em Moçambique.

> *Muitas PMEs têm lucro no papel e zero no banco.*

Por quê não controlam o fluxo diário.

Grande parte das pequenas e medias empresas em Moçambique, tem apresentado pouco sucesso no cumprimento das suas metas, devido a falta de controlo das operacoes do caixa. A receita media até pode ser alta, porém a falta de liquidez, tem se tornado o seu calcanhar de aquiliz. Ora vejamos:

> Imaginemos que a sua empresa facture 400.000,00 mts este mês. No fim do mês, o contabilista diz que teve lucro. Mas quando abre a conta do banco, não tem o suficiente para pagar salarios. Onde foi o dinheiro? Para o stock que ainda não girou? Para os clientes que ainda não pagaram?

É por isso que a gestão do fluxo de caixa não é sobre quanto voce vende, é sobre quanto dinheiro entra e quanto dinheiro sai.

Mas o que é gestao de tesouraria?

> *Gestao de tesouraria é o processo de gerir as operacoes da empresa atravez de instrumentos e estrategias financeiras com o objectivo de fazer com que a empresa sempre tenha recursos disponiveis no momento certo para honrar com seus compromissos.*

Regra de ouro: Nunca confunda lucro com dinheiro em caixa. Pode ter lucro no papel e estar sem dinheiro no banco ou no caixa. Para uma melhor gestão tesouraria apresentamos a seguir 3 ferramentas que toda pequena e media empresa pode começar a aplicar:

1 saber o que vai pagar	**2** garantir que vai receber a tempo	**3** saber o que fazer quando um cliente atrasa no pagamento ou quando uma venda não acontece

02

Previsao de pagamentos 30-90 dias

> *Quem não prevê, paga multa.*

Ter uma agenda do que vai vencer nos próximos 30, 60 e 90 dias, permite que a sua empresa antecipe compromissos e evite rupturas de tesouraria.

Muitas PMEs pagam primeiro quem reclama mais alto e deixam para depois o que é crítico: salários, impostos, renda.

Por exemplo: Crie um calendário de 30 dias:

Crítico: Salários, Impostos, Renda	
Importante: Fornecedores chave	
Adiável: Investimentos	

Pague na ordem: 

> **Regra de ouro:** *Tenha sempre uma lista dos compromissos mais importantes do mês. Essa organização simples traz tranquilidade para focar no crescimento do negócio.*

03

Gestão de cobranças

> *Vender sem receber é caridade, não é negócio.*

Política de Cobranças estabelece as regras para recuperação de crédito de forma estruturada e profissional.

O seu cliente não é banco.

Para as PMEs, recomendamos se que se definam regras claras:

Prazo máximo: 15 ou 30 dias	**Quem cobra e quando cobra -** Ligue 3 dias antes do vencimento, não 10 dias depois

Muitas empresas só cobram quando já estão sem caixa. Aí já é tarde e a relação com o cliente fica tensa.

> **Regra de ouro:** *Mantenha uma comunicação de cobrança clara e atempada. Receber a tempo e manter o bom relacionamento com o cliente é possível quando há organização.*

04

Reserva Financeira - O Colchão de Segurança

> *Sua empresa sobrevive 3 meses sem vender nada?*

A maioria das PMEs actualmente não têm reserva. O proprietário tira dinheiro da caixa para despesas pessoais sem anotar e no fim do mês não sabe onde foi o dinheiro.

> **Erro fatal:** misturar conta pessoal com conta da empresa.

Sem uma reserva, e quando um cliente grande atrasa, a empresa precisa fazer dívidas só para fazer face aos seus gastos fixos como salários e renda e impostos.

Por exemplo: Usar empréstimo para pagar salários

Quando a sua empresa precisa recorrer ao banco para pagar a folha do mês, significa que a tesouraria já rompeu. Não é um problema de vendas, é um problema de gestão do fluxo de caixa.

Na maioria das pequenas e medias empresas a ruptura tem quase sempre as mesmas 3 causas:

1. **Misturar conta pessoal com conta da empresa**
2. **Depender de um único cliente**
3. **Dar crédito sem analisar**

A ruptura não avisa. Ela simplesmente acontece.

> **Regra de ouro:** *Cada empresa tem um motivo diferente para os problemas de gestão do fluxo caixa. Quando esse motivo é identificado e tratado com um plano próprio, o ciclo de empréstimos para pagar salários é quebrado.*

05

Boas práticas IBN

> *Tesouraria saudável não depende de sorte. Depende de rotina.*

Empresas organizadas que acompanhamos seguem 5 hábitos inegociáveis:

1. **Rotina de acompanhamento**
2. **Criação de políticas de Cobrança preventiva**
3. **Gestão de fornecedores**
4. **Reserva estratégica**
5. **Alinhamento da equipa**

São hábitos simples na teoria, mas é o que diferencia uma empresa que vive sempre no sufoco de uma empresa que tem dinheiro no caixa para crescer.

06

Recomendações finais

> *Tesouraria não é sobre números. É sobre disciplina.*

Não tente mudar tudo de uma vez. Comece por 3 focos esta semana:

1. ORGANIZAÇÃO: Organize a separação das suas finanças.	**2. VISÃO:** Ganhe clareza sobre o seu próximo mês.	**3. REGRAS:** Defina regras claras para o seu recebimento.

Se fizer apenas isto, já estará à frente de 80% das PMEs que vemos.

Mas se quer ir além: A IBN SERVIÇOS SCC LDA não entrega apenas planilhas. Entregamos tranquilidade.

Av. Julius Nyerere n.°130, Sala 2C, 2°Andar, Sala 2ª

+258 21 086 078 • 845 053 831 | info@ibnservicos.co.mz | ibnservicos.com | LinkedIn IBN Serviços

iBN SERVIÇOS scc, LDA.
CONTABILIDADE, AUDITORIA & CONSULTORIA