

ARTIGO

TRANSFORMADOR

198

**SUA EMPRESA PODE
DAR LUCRO E AINDA
ESTAR EM RISCO**



INTRODUÇÃO

Sua empresa deu lucro no mês passado. Parabéns. Mas existe uma pergunta que precisa vir logo depois: havia dinheiro disponível na conta para pagar a folha no dia 5?

O resultado apresentado pela empresa e o dinheiro disponível para cumprir seus compromissos são informações diferentes.



Uma venda pode ter sido parcelada em seis vezes, um cliente pode pagar em 90 dias e um fornecedor pode cobrar em 30. O resultado aparece, mas o dinheiro ainda não chegou.

Quando esses prazos não são acompanhados de perto, uma empresa pode apresentar lucro e, ao mesmo tempo, enfrentar dificuldade para pagar suas obrigações.



LUCRO E CAIXA CONTAM HISTÓRIAS DIFERENTES

Uma empresa pode vender, registrar receita e apresentar lucro sem ter recebido aquele dinheiro. Isso acontece porque o resultado da operação e o momento em que o dinheiro entra no caixa obedecem a lógicas diferentes.

Imagine uma empresa que faça uma venda de R\$ 60 mil parcelada em seis vezes. A operação pode ser lucrativa, mas apenas R\$ 10 mil entrarão no caixa a cada mês. Se, nesse mesmo período, a folha, os impostos e os fornecedores vencerem antes desses recebimentos, surge um problema de liquidez.

Por isso, dois instrumentos precisam ser lidos juntos:

1. A DRE mostra o resultado

A Demonstração do Resultado do Exercício ajuda a entender se a operação é economicamente saudável. Ela mostra receitas, custos, despesas e o resultado obtido em determinado período.



2. O fluxo de caixa mostra a disponibilidade

O fluxo de caixa permite acompanhar quando os recursos entram e quando os compromissos precisam ser pagos. É ele que ajuda a enxergar se haverá dinheiro suficiente para atravessar os próximos dias e meses.

O problema pode estar no intervalo. Quanto maior a distância entre receber dos clientes e pagar os compromissos, maior pode ser a pressão sobre o caixa. Uma operação lucrativa pode precisar de capital de giro para financiar esse intervalo.





SINAIS: O CAIXA PRECISA DE ATENÇÃO

1. O faturamento cresce, mas o dinheiro não aparece

Vender mais não significa necessariamente ter mais dinheiro disponível. Se as vendas estão concentradas em pagamentos futuros, o faturamento pode crescer enquanto o caixa continua pressionado.

2. A empresa depende constantemente de crédito

Quando empréstimos, antecipações ou cheque especial começam a ser usados para pagar despesas recorrentes, é importante investigar o que está provocando essa necessidade.

3. Os recebimentos estão muito distantes dos pagamentos

Clientes que pagam em 60 ou 90 dias enquanto fornecedores e despesas vencem em prazos menores podem criar um descasamento que precisa ser planejado.



4. O saldo de hoje esconde os próximos vencimentos

Olhar apenas para quanto existe na conta não mostra necessariamente a situação financeira. É preciso conhecer os compromissos que já estão contratados e os recebimentos previstos.

5. O caixa precisa ser projetado

Acompanhar o fluxo futuro permite antecipar períodos de aperto e tomar decisões antes que a falta de dinheiro obrigue a empresa a buscar crédito caro para resolver uma necessidade imediata.





**NÃO É SÓ UMA
QUESTÃO DO
NEGÓCIO ESTAR
FATURANDO. É
IMPORTANTE
ESTAR ATENTO SE
O CAIXA AGUENTA
O RITMO.**



Se você percebe que a empresa apresenta lucro, mas ainda encontra dificuldade para organizar o caixa e cumprir os compromissos dentro do prazo...

A Mentoria O Resgate pode te ajudar a:

- analisar a relação entre resultado, recebimentos e compromissos financeiros;
- organizar indicadores e prioridades para acompanhar a saúde financeira do negócio.

Acesse a
Mentoria
O Resgate



ojuliomonteiro.com