

**MEU PARCEIRO EMPRESÁRIO,
QUANTO VOCÊ
QUER GANHAR EM
2021?**

LEONILDE FARIAS



1 Faça o fluxo de caixa;

2 Saiba quanto de fato a sua empresa pode lhe pagar;

3 Solicite da empresa de contabilidade orientação de como pagar menos imposto (planejamento tributário);

4 Saiba comprar corretamente levando em consideração a política de menor preço, imposto cobrado sobre a compra e logística (custo necessário para a mercadoria chegar até você);

5 Saiba estocar na medida para não deixar dinheiro parado;

6 Faça investimentos constantes, tanto para manter uma estrutura física adequada e agradável quanto para obter crescimento;

7 Guarde uma reserva para os tempos de baixo resultado;

8 Aprenda a usar capital de terceiros para adquirir crescimento sem perder lucratividade;

Agora vamos aos esclarecimentos!



1

O fluxo de caixa nada mais é que a projeção para todas as entradas e saídas de todos os recursos em um determinado período futuro. Essa ferramenta gerencial é fundamental para uma boa administração. Com ele você planeja até quanto pode se comprometer com compras de mercadorias para revenda, compra de matéria prima, despesas administrativas ou até investimento também. Pode, inclusive, planejar um investimento com base na projeção do fluxo de caixa. Com essa projeção você pode também identificar a necessidade de ingresso de recursos e assim criar ações no comercial e marketing para alavancar a operação de vendas. Pode ainda avaliar a viabilidade de captação de recursos de terceiros e assim avaliar o menor custo do dinheiro bem como o maior retorno e assim investir em sua empresa obtendo crescimento e lucratividade. Agora se você já sabe a importância do fluxo de caixa, mas seu problema é tempo ou pessoas capacitadas? Fala com a gente! Temos esse e muitos outros serviços que te ajudarão a crescer para te oferecer.

2

Saber ou respeitar as limitações e o quanto de fato a empresa pode lhe pagar garante a continuidade e o crescimento da sua empresa, assim como evitar a descapitalização. Se sua empresa tem capacidade para lhe pagar 5 mil, mas você deseja ganhar o dobro, o caminho não é tirar da empresa e sim colocar mais. Invista na empresa para que ela cresça e consiga pagar o que de fato você deseja!

3

Os impostos estão definidos por lei e portanto são obrigatórios. Assim, não há como evitar, mas é possível escolher a forma mais econômica para calcular o tributo. Por exemplo, é possível que seu produto tenha alguma isenção ou suspensão de algum daqueles tributos cobrados, bem como o mesmo pode já ter sido pago anteriormente e não ser mais devido. Desse modo, é de suma importância que você solicite um planejamento tributário de sua empresa de contabilidade.

4

Seu produto pode ser adquirido no estado onde a sua empresa está instalada, em outros estados ou até fora do país. Você pode comparar o preço da aquisição e concluir que é mais barato adquirir no local x. Mas será que é mais barato mesmo? Você avaliou os custos com a logística e os impostos incidentes sobre a compra?

5

Antigamente ter estoque alto era sinônimo de alto poder aquisitivo, sem contar que a inflação em tempos passados era bem mais alta. Ou seja, quem tinha recurso para estocar ganhava dinheiro porque comprava por um valor e vendia por três vezes ou mais. Mas essa já não é nossa realidade. Na verdade, estoque parado é o mesmo que dinheiro parado, sem contar que existe o risco de avariar a mercadoria o que acarreta em prejuízo. Então, é importante você conhecer bem o ciclo operacional da sua empresa e comprar só a quantidade mínima suficiente para atender aos clientes. Uma prática muito comum nos dias atuais é a venda casada.

6

Se você quer obter maior lucratividade e deseja que sua empresa lhe pague mais, você precisa investir na empresa. Faça um planejamento para alavancar as vendas ou uma análise de mercado para diversificar o produto.

Reinvente-se, inove, siga as tendências, tanto para o seu produto ofertado quanto para a abordagem de venda e para a publicidade aplicada nos dias atuais.


7

O ano de 2020 foi muito difícil para todos, porém, foi mais difícil ainda para quem já estava cheio de dívidas e não tinha disponível nenhum tipo de reserva. Isso porque todo empresário precisa ter a consciência de que a reserva precisa estar ali para os possíveis tempos ruins. Se nunca houver necessidade de usá-la: bem melhor. Mas é inaceitável precisar da reserva e não tê-la.


8

Dinheiro emprestado, quando planejado e adquirido de forma consciente pode lhe fazer triplicar seus rendimentos. Mas se for pegar dinheiro emprestado sempre se pergunte: Eu preciso? Para que eu quero? O que vai me render? Se houver uma resposta plausível, então

pode contrair a dívida. Outra dica: nunca peça dinheiro emprestado para pagar dívida, exceto se for para trocar uma dívida de juros altos por outra de juros mais baixos.



Bom, agora que lhe apresentamos todas essas dicas, é hora de colocar tudo em prática. Nossos votos são pelo seu crescimento. Ainda não ficou tudo claro? Precisa de nossa ajuda? Estaremos aqui para lhe atender prontamente.



Rua José Andrade de Sousa, 255 -
Centro - Tejuçuoca/CE - (85) 99117-0356
@agiliza.contabilidade

Av. Silas Munguba, 400 - Parangaba -
Fortaleza/CE - (85) 98717-0538
@agilizaconsult_