

Aula 5 – Gerando caixa para a empresa

Nessa aula já abordaremos a elaboração de um estudo de viabilidade e as principais fontes de receita de uma empresa.

Geração de caixa

Em se tratando de empresas, todo negócio necessita obrigatoriamente ter entrada de recursos financeiros para que seja **viabilizado** e tenha resultado positivo. Muitas vezes temos ótimas ideias para ganhar dinheiro, mas não conseguimos gerar recursos no caixa para que o negócio seja rentável.

Por que será que ótimas ideias não são transformadas em negócios bem sucedidos?

Na maioria das vezes, porque não tiveram resultados financeiros positivos! Então, será que a ideia não foi tão boa assim ao ponto de gerar caixa?

Geração de receitas

Existe uma expressão bem conhecida na área de finanças que toda a empresa deve “gerar caixa”. Mas o que significa exatamente isso? Na prática todo negócio precisa ter entrada de recursos financeiros, ou seja, dinheiro. Assim, gerar caixa é fazer com que o negócio viabilize e que a proposta para qual a empresa foi criada, venda de produto ou serviços, seja de fato consumida pelos clientes.

Tendo pessoas interessadas, que são chamadas de **público-alvo**, que desejam comprar os produtos/serviços será fundamental para essa movimentação financeira. Nenhuma empresa, em momento algum, se viabilizará, por muito tempo, gerando apenas despesas.

Wilson Learning (2007), que trata sobre técnicas de vendas, cita três aspectos que são fundamentais na gestão das receitas de um negócio:

- a) a geração de receitas
- b) a satisfação dos clientes
- c) satisfação do profissional de vendas

O gestor financeiro terá que verificar como essas receitas podem ser geradas. Ele deverá identificar em que momento o consumidor está disposto a adquirir o produto/serviço e manter a satisfação de sua equipe de vendas. Neste sentido, começam a surgir os primeiros questionamentos:

1 - Será uma venda feita à vista ou a prazo?

2 - A venda será feita com ou sem garantias (porque o cliente pode não pagar)?

3 - A venda pode ser parcelada? Em quantas vezes?

Todas essas questões envolverão também técnicas e estratégias de venda, que extrapolam o nosso módulo de finanças. Essa etapa da geração de caixa também envolverá um assunto que vamos tratar em outra aula, que é o fluxo de caixa.

O *site* do SEBRAE destaca a importância das vendas através do seguinte texto: “Para administrar as vendas da empresa, é preciso estabelecer e negociar as metas da equipe, analisar o desempenho de cada vendedor, identificar deficiências, promover treinamentos, monitorar as compras dos clientes importantes e criar mecanismos de premiação e estímulo, entre outras iniciativas”.

Resumo

Nesta aula aprendemos a importância da geração de receitas para o negócio.