

COMO SALVAR A SUA EMPRESA DAS DÍVIDAS



Um guia prático para empreendedores

Por Gabriel Geller

Mestre em Administração PhD em Finanças

1. ENTENDENDO O ENDIVIDAMENTO EMPRESARIAL

Toda empresa precisa de recursos para crescer e operar, mas a forma como esses recursos são obtidos faz toda a diferença. Existem duas principais fontes: **capital próprio** (dinheiro dos sócios) e **capital de terceiros** (empréstimos, financiamentos).

Saber equilibrar essas fontes é essencial para a saúde financeira.



Dívida boa vs. dívida ruim

- **Dívida boa:** Gera retorno superior aos juros pagos, impulsiona o crescimento.
- **Dívida ruim:** Drena recursos sem trazer retorno adequado, vira um peso.

DÍVIDA BOA:

- Planejada e negociada;
- Gera mais retorno que seu custo;
- Prazo "casado" com a sua destinação;
- Dentro da capacidade de pagamento.

DÍVIDA RUIM:

- Tomada de última hora para cobrir furos no caixa ou pra pagar outras dívidas;
- Prazo "descasado";
- Juros altos demais;
- Usada fora da sua finalidade.

Passo a passo para a gestão de dívidas:

- 1. Mapear a situação:** Conhecer em detalhes sua condição financeira e nível de endividamento.
- 2. Reorganizar a empresa:** Ajustar gastos, centralizar decisões e buscar eficiência.
- 3. Reorganizar as dívidas:** Rever, renegociar e eliminar dívidas tóxicas.

2. MAPEANDO A SITUAÇÃO FINANCEIRA

Muitas pequenas empresas acabam se enredando em **dívidas ruins** por diversos motivos. As razões são variadas, mas algumas se destacam:

Principais motivos para o endividamento ruim:

-  **Falta de controle financeiro:** falta de análise detalhada do fluxo de caixa.

-  **Mistura das finanças pessoais e empresariais:** Um erro comum que compromete a saúde financeira do negócio.

-  **Padrão de vida dos sócios:** Os sócios vivem em um padrão superior do que a empresa pode pagar no momento.

-  **Investimentos sem planejamento:** Empresas que investem além do que podem suportar, sem retorno claro e mensurável.

-  **Compras e estoques:** Falhas na gestão de compras e estoques que drenam o caixa, mesmo com boas vendas.



Erro na precificação: Não considerar custos corretamente pode levar a preços errados e margens reduzidas.



Despesas fixas altas: Estrutura fixa de negócios muito grande para o volume de vendas;

É preciso olhar para dentro da operação e **identificar quais as razões** fundamentais que levaram a um endividamento alto. Tratar não apenas as consequências (dívidas), mas também as causas!

Capacidade de pagamento:

Um conceito essencial que é preciso entender na gestão de dívidas é a capacidade de pagamento, **que é a capacidade da operação gerar caixa mensalmente, em média, sem contar os pagamentos de empréstimos.**

Isso mostra a real força financeira da empresa para cumprir seus compromissos.

Quanto de caixa a sua empresa gera por mês, sem contar os empréstimos? Qual o valor máximo de parcelas que ela consegue sustentar?



Diagnóstico das dívidas:

Agora, conhecendo a capacidade de pagamento, **é preciso avaliar se o endividamento é excessivo.** Para entender melhor a situação das dívidas, é importante monitorar alguns indicadores financeiros básicos:

Nível de endividamento: Certifique-se de que suas dívidas *não comprometem mais que 70% da sua capacidade de pagamento.* Um endividamento geral acima de 50% acende um sinal amarelo, indicando que é hora de avaliar o risco.

Comparação entre dívida total e resultado operacional: Uma regra segura é que sua dívida total *não deve ser maior que três anos de resultado operacional.* Isso ajuda a manter a sustentabilidade.

Liquidez corrente maior que 1: Esse é um indicador de curto prazo que mostra se a empresa *consegue honrar suas obrigações imediatas com os ativos disponíveis.* Se sua liquidez corrente está abaixo de 1, pode ser um sinal de problemas.

3. REORGANIZANDO A EMPRESA E AS DÍVIDAS

Se o diagnóstico mostrou problemas, é hora de agir de forma estratégica. **Reorganizar a empresa é sobre ajustar internamente**, enquanto a reorganização das dívidas foca em lidar com os credores.

Passos para reorganizar a empresa:



Centralize os pagamentos: Controle firme dos desembolsos.



Reduza os custos e despesas: Cancele serviços não essenciais, renegocie condições com fornecedores, e corte os excessos nas despesas.



Reveja os investimentos: Deixe para outro momento os investimentos que não forem essenciais e nem forem gerar caixa imediatamente.



Foco no caixa: Identifique as ações com capacidade de gerar caixa no curto prazo, como queima de estoques e descontos para recebimentos à vista, por exemplo.



Mobilize a equipe: Comunicação clara e colaboração.

Mostrar para o time que há dificuldades a enfrentar, explicar o plano e mobilizar para a colaboração. Alguns podem te abandonar, mas é melhor assim. Explique que o sacrifício do momento é para preservar o trabalho de todos.

Reorganizando as dívidas:

Renegociação: Avalie se é possível estender prazos ou reduzir taxas.

Refinanciamento: Tente substituir dívidas ruins com prazos curtos e juros altos, por dívidas com juros menores e prazos mais longos, mediante garantias.

Venda de ativos: Avalie a venda de bens ociosos para reduzir o passivo.

Injeção de capital dos sócios: Caso haja viabilidade, os sócios podem aportar recursos para resolver dívidas urgentes.

Eliminação de dívidas absurdas: Priorize quitar dívidas de alto custo como cheque especial e cartão de crédito, que geram um grande impacto negativo no caixa.



Caso essas medidas não sejam suficientes para colocar a empresa nos trilhos, você precisa avaliar **(1) se é viável dar continuidade no seu negócio**, observando sua capacidade de gerar bons resultados operacionais, e não apenas faturamento, e **(2) realizar um tratamento de choque**, em que alguns credores ficarão sem receber em um primeiro momento, priorizando as dívidas essenciais, e resgatando as outras mais adiante, com o negócio mais bem estruturado.

4. MANTENDO O CONTROLE E OLHANDO PARA O FUTURO

Gerir dívidas é uma tarefa constante, que requer disciplina e monitoramento. **Continue acompanhando seus principais indicadores financeiros** e evite repetir erros do passado.

Dicas finais:

- Tenha um plano sólido e revisto periodicamente.
- Separe suas finanças pessoais das empresariais.
- Mantenha a transparência com sua equipe e com os credores.

Assumir o controle financeiro é o primeiro passo para garantir um futuro mais seguro e próspero para sua empresa.