

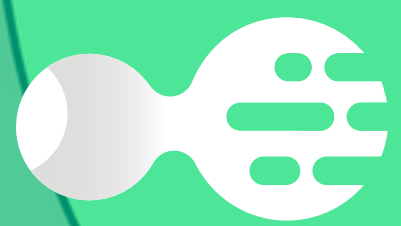
Como fazer o planejamento financeiro da minha empresa?

Dicas práticas que vão te ajudar a entender e organizar essa área tão complicada da empresa



Sumário

P. 3	Introdução
P. 4	Quem não sabe para onde navega, chega em qualquer lugar
P. 6	Por onde começar?
P. 7	Fluxo de caixa: ferramenta essencial para sua empresa não falir
P. 9	Você sabe a diferença entre custo e despesa?
P. 11	Ponto de equilíbrio
P. 12	Qual é o valor do 13º que você precisa ter no final do ano?
P. 13	Como fazer o rateio e onde aplicar o dinheiro para o ano que vem?
P. 14	Análise das despesas
P. 14	Cortar despesas
P. 16	Como medir a saúde financeira?
P. 23	Seu negócio vale a pena?
P. 24	Quais são os sistemas desenvolvidos para áreas financeiras?
P. 27	Conclusão

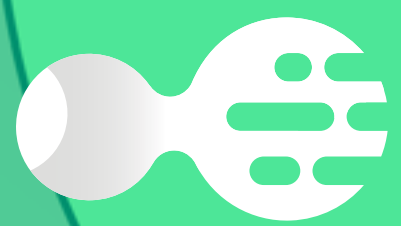


O que é planejamento financeiro e por que eu preciso fazer um?

Imagine o quão desconfortável você ficaria caso entrasse em um avião e o piloto falasse “senhoras e senhores: esse é o voo para onde for conveniente!”. É um pouco assustador, não? E é isso que pode acontecer com a sua empresa. Ou seja, se você não tem um planejamento financeiro, sua empresa ficará à mercê da movimentação do mercado.

Os dois principais motivos para você fazer um planejamento financeiro são:

- Entender para onde você quer levar sua empresa
- Definir qual resultado você espera ter através dela



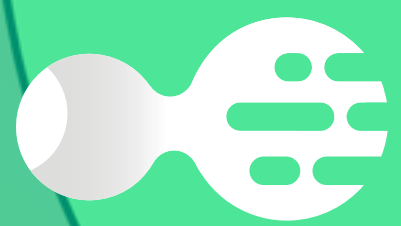
Quem não sabe para onde navega, chega em qualquer lugar.

Saber onde você quer chegar é muito importante, pois te possibilita trabalhar com foco em um objetivo. Por isso, é importante deixar seu objetivo sempre muito bem definido. É comum encontrarmos empresas em que não existe um objetivo ou ele não está claro para toda a equipe. Sem essa clareza, realmente é muito difícil um negócio dar certo, pois isso dificulta a criação de um planejamento assertivo.

Uma empresa não deveria servir simplesmente para pagar suas contas - e, se esse for o caso da sua empresa, estude mais seu negócio. Muitas vezes, a empresa e o produto são muito bons, mas o empresário não explora o melhor do seu negócio. Dessa forma, a chance de crescer e atingir bons resultados diminui a cada ano de operação.

Você quer crescer?

É inegável que uma empresa que não queira crescer será prejudicada pelos seus concorrentes que geralmente estão com muito mais força e vontade de avançar. Por isso, é importante ter um objetivo, por menor que ele seja.



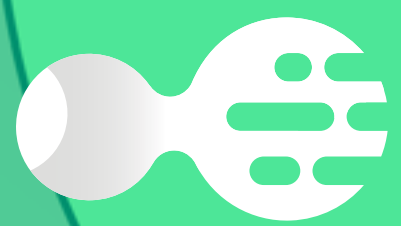
E se eu não souber o potencial da minha empresa ou para onde ir?

Comece pelo simples! Por exemplo, pense no que você, empresário, quer fazer nas suas férias. Quer viajar com sua família? Perfeito, então você precisará programar sua empresa para que possa faturar o valor máximo e, de preferência, gastando o mínimo possível com os processos, ter o mínimo de funcionamento para que você tenha a sua lucratividade em dia. Afinal, o objetivo é que você possa pegar esse dinheiro da viagem e não quebre sua empresa. Certo?

Logicamente, esse é um objetivo muito pequeno. Porém, é importante saber que o planejamento não precisa ser algo robusto com muitas técnicas e planilhas. É preciso começar de forma muito simples e, com o passar do tempo, deixá-lo mais completo.

Já começar direto com um planejamento completo pode fazer com que você invista em ferramentas que não são adequadas para o seu negócio. Como as planilhas gigantes que estão disponíveis na internet e prometem te ajudar com o financeiro, mas na verdade acabam só tomando seu tempo com a quantidade de campos para preencher.

Portanto, antes de tudo, pense simples: qual o objetivo? É o que você precisa? Como você quer chegar no final do ano? Quanto você quer crescer? Depois disso, você poderá pensar nas variáveis de controle para que consiga deixar tudo certo no seu orçamento e, dessa forma, conseguir realmente acompanhar seus resultados durante o ano.



Por onde começar?

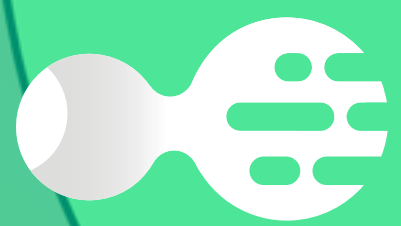
Após ter esclarecido onde quer chegar, comece a entender quais são as principais variáveis, os pontos de custo e como buscar os clientes. Siga esses passos e você já terá mais controle do seu planejamento.

Comece de forma simples. Ou seja, procure as pessoas-chave da empresa: sócios, gestores, colaboradores que estão com você no dia a dia, para então tentar levantar, com eles, quais podem e devem ser os objetivos da empresa colocando na ponta do lápis o que é factível e o que não é. Atenção: não adianta colocar metas absurdas ou algo extremamente visionário se você sabe que está fora do alcance do seu negócio.

Aliás, ninguém entende melhor do negócio que o próprio empresário. Sendo assim, as pessoas mais envolvidas com o negócio são as mais indicadas para ajudar a definir um objetivo claro e que alcance os resultados esperados.

Financeiramente falando, um bom primeiro objetivo para quem está começando a criar um planejamento financeiro é alcançar o Ponto de Equilíbrio Operacional (PEO). Entender o quanto a empresa custa e o mínimo que você precisa faturar para pagar as contas e ficar no zero a zero é muito importante para alcançar seus resultados.

Além disso, um ponto importante é definir um salário para todos os sócios. Não trabalhe de graça para sua própria empresa: coloque seu salário junto com as demais despesas. Aliás, não use o lucro da empresa como se fosse seu salário, senão, é muito provável que você trabalhará muito e receberá pouco.



Claro que não adianta achar que você terá um salário de 30 mil reais só porque você tem um faturamento de 60 mil. É essencial entender quanto é a margem de lucro da sua empresa, quais são os custos fixos e variáveis, para que possa compreender exatamente quanto precisa ser o faturamento da sua empresa para empatar no zero a zero e depois definir um pró-labore para você.

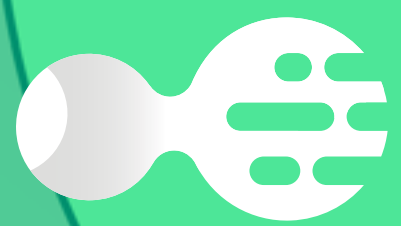
Uma pesquisa feita pela Celero mostra a porcentagem preocupante de 85% de pequenas e médias empresas (PMEs) que não fazem a gestão financeira de seus negócios. Um dado do SEBRAE sobre a falência das empresas aponta que as empresas que não cuidam das suas finanças possuem uma tendência de 75% de quebrar o negócio. Por isso, se você pode diminuir essa porcentagem, busque fazer a gestão financeira.

Fluxo de caixa: ferramenta essencial para sua empresa não falir

Vemos muitos estudos e pesquisas falando sobre fluxo de caixa, porém ninguém explica como fazer e nem o que é o fluxo de caixa. João Augusto, CFO da Celero, tem uma maneira muito simples de explicar isso.

O fluxo de caixa é um dos principais demonstrativos que uma PME precisa ter na palma da mão para controlar seu dia a dia. Mas o que compõe o fluxo de caixa?

Ele é composto pelas entradas e saídas de dinheiro que seu negócio movimentou durante o período que você está analisando.



Outros pontos importantes que são necessários para que você, empresário, avance com a empresa:

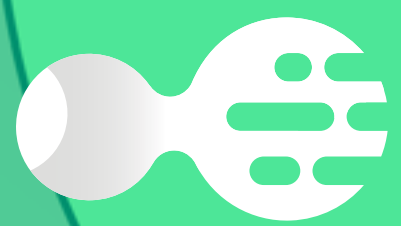
- Criar um controle dos processos
- Realizar uma conciliação de recebimentos
- Fazer a correta conciliação dos pagamentos
- Saber separar as contas relacionadas às transações para poder te ajudar na tomada de decisão

Compreenda todas as formas de recebimento

Quantos clientes já perceberam que, quando vão checar a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) percebem um resultado positivo, mas quando vão conferir o fluxo de caixa da empresa, ele está super negativo? Muitas vezes, o cliente não entende por que em um lugar o DRE mostra-se positivo e, em outro lugar, há um fluxo negativo.

Isso acontece porque são duas coisas diferentes: o DRE trabalha com regime de competência, que é referente à data quando foi ocasionada a compra ou venda. Já o controle do fluxo de caixa apresenta as datas referentes às movimentações, transações que foram realizadas em dinheiro. Por isso é muito importante compreender todas as formas de recebimento.

Hoje percebemos que, com a automação, a tecnologia envolvida em todos os processos, meios de pagamento que não são rastreáveis eletronicamente já estão se extinguindo, o que dá ao empresário mais previsibilidade e ainda é possível ajudar a saber quais são os clientes que estão devendo e quanto de dinheiro estará disponível na conta para você. Todas essas informações compõem o fluxo de caixa.

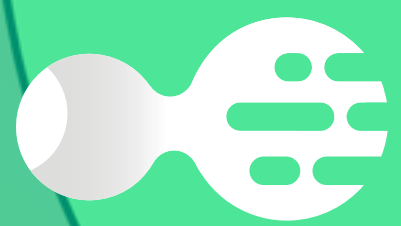


Você sabe a diferença entre custo e despesa?

Para uma gestão mais assertiva da sua empresa, é importante que você saiba a diferença entre esses dois conceitos. Assim será mais fácil diminuir gastos e otimizar seu departamento financeiro.

Custo é o que está diretamente ligado ao negócio, ou seja, aqueles pagamentos que influenciam diretamente no seu produto final. Como ferramentas que irão influenciar na forma como será entregue seu produto.

Em outras palavras, é tudo que é obrigatório dentro da sua empresa: seja custo fixo ou variável. Por isso, quando se fala em cortar custo, há cortes que podem atrapalhar uma entrega final. Portanto, olhe para as despesas antes de começar a fazer os cortes. A única coisa em comum entre custo e despesas é que ambos são saídas.



Alguns exemplos práticos

Como exemplo, vamos analisar uma agência de comunicação ou marketing. Normalmente, no processo de produção do material para o cliente, é preciso de pessoas: designers, publicitários, entre outros, que estão envolvidos com a entrega do produto final. Essas pessoas são custos que empresa precisa ter para entregar o produto.

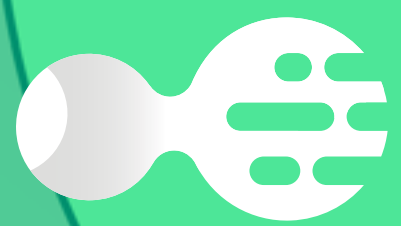
Um outro exemplo é a pessoa que cuida do RH da empresa, responsável por fazer gestão da folha de pagamento, contratações e tudo mais. Essa pessoa se encaixa como uma despesa, na área de despesa administrativa, justamente porque não afeta a atividade final da empresa.

A forma mais simples de classificar suas despesas é: se não pagar/comprar determinado material, a empresa consegue entregar o produto final com a mesma qualidade?

Muitas pessoas consideram um aluguel como um custo. No caso de uma fábrica, pode ser mesmo, pois a falta desse espaço interfere na entrega do produto final. Porém, no caso de uma empresa prestadora de serviço ou uma empresa de tecnologia, se todos os funcionários forem para home office ou para um coworking, a empresa continua de pé.

Avalie o seu caso para entender se o aluguel ou qualquer outro tipo de despesa é um custo ou realmente uma despesa.

Para que você possa tirar vários indicadores, é importante chegar em um certo nível de detalhamento. Porém, vamos lembrar: de nada adianta querer começar do mais complexo.



Para começar a fazer uma boa gestão financeira, separe apenas o básico. Por exemplo, estude os seguintes tópicos:

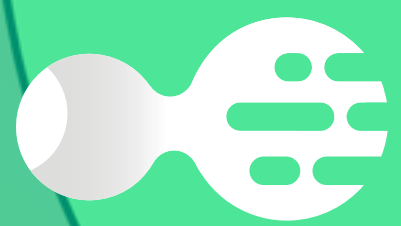
- Qual é sua receita
- Quanto você paga de imposto
- Quais são seus custos
- Quais são suas despesas
- Qual é seu resultado

Assim você conseguirá entender, de uma maneira muito simplificada, se o seu negócio está gerando caixa ou se não está.

Feito isso, comece a ampliar o nível de detalhe no demonstrativo que você está gerando. É importante explorar um pouco mais a importância desse fluxo de caixa e controlá-lo corretamente.

Ponto de equilíbrio

Avaliar o passado pode ser importante para entendermos o que está acontecendo, mas não podemos nos prender a isso. O que é realmente importante na gestão financeira e que normalmente é deixado de lado é a gestão futura. Quanto dinheiro há na sua conta? Quanto dinheiro há no seu caixa? Quais contas serão pagas no futuro? Quanto haverá para receber tendo em vista o cenário atual? É suficiente? Quanto é preciso para a empresa conseguir fazer todos os pagamentos?



Por isso, é importante ter noção do seu ponto de equilíbrio: o mínimo necessário para faturar e ter o lucro, e qual é o mínimo simplesmente para conseguir pagar tudo.

Portanto, é bom sempre avaliar as próximas semanas, verificar se há entradas suficientes para cobrir todos os custos e, caso não tenha, de onde virá o recurso?

Atenção: ir atrás de recurso com uma certa urgência não é o recomendado. Com certeza você vai negociar a pior taxa no seu banco, vai adiantar boleto com taxas absurdas, vai precisar correr atrás de instrumentos de financiamento que não são adequados e que comem a sua margem. Com isso, seu lucro vai embora.

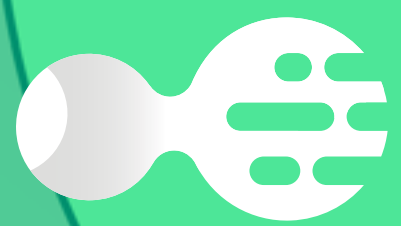
Na fase de pagamento do 13º, vemos muitos empresários que, por falta de gestão financeira, ainda têm esse mesmo problema e acabam fazendo outras dívidas simplesmente por não terem se programado para fazer o pagamento desse benefício.

Qual é o valor do 13º que você precisa ter no final do ano?

Por mais que hoje o pagamento do benefício possa ser feito antes, essa facilidade não ajuda se você não se prevenir. Ter os valores de certa forma separados e direcionados é de grande ajuda.

Estamos sempre preocupados em onde gastamos nosso dinheiro, por isso é preciso cortar as despesas, fazer demissões, trabalhar uma negociação com o fornecedor. Mas muitos empresários têm em mente apenas uma pergunta:

Como vou trazer dinheiro para minha empresa?



Porém, para trazer clientes novos, existem custos e despesas com o comercial para melhorar e aumentar a taxa de sucesso de vendas. Já os negócios via internet conseguem aplicar seu dinheiro em campanhas muito mais econômicas e que, se bem trabalhadas, podem ser bem mais efetivas. Mas, ainda assim, existem negócios que exigem um contato ou até uma visita.

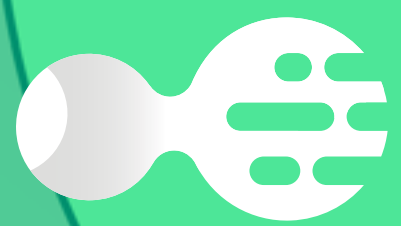
Como fazer o rateio e onde aplicar o dinheiro para o ano que vem?

Pense na performance do seu negócio, nas despesas comerciais - ou seja, quanto você vai ter que gastar para chegar no número de clientes necessário para alcançar o objetivo que você definiu para sua empresa.

Tente mensurar tudo que envolve vendas da sua empresa, desde o marketing até a venda propriamente dita. Ou seja, a pessoa fazendo um contato, gasto com visita etc. Levante todas essas informações e faça um direcionamento para saber quanto você vai precisar gastar para fazer essa aquisição de clientes.

Muitos dizem que startups não precisam pensar nisso, mas não é assim. Para montar uma startup é preciso pensar em crescimento rápido. Então você precisa descobrir todas as métricas do seu negócio e saber como controlá-las. Para quem tem um negócio mais tradicional é preciso entender quanto custa para adquirir um cliente novo.

Faça a soma de tudo que você gastou no comercial da sua empresa entre salário do vendedor, comissões, eventos e materiais gráficos, e divida tudo isso pelo número de clientes que você conseguiu no ano. O resultado é uma média do custo de aquisição de cliente. Obviamente nós temos períodos de oscilação, mas esse levantamento de custo de aquisição de cliente é muito importante.



Análise das despesas

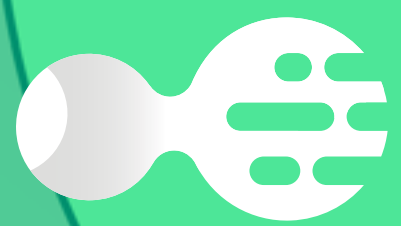
Depois das despesas comerciais, seguimos para uma análise das demais despesas, ou seja, o grupo de despesas administrativas. Isso se trata de todos os outros gastos, como: aluguel, luz, telefone, plano de saúde, segurança, salário de pessoas que não estão nos custos, (aquelas pessoas que estão envolvidas fora da operação, como o departamento de compras e o de recursos humanos). Esse é um grupo que precisa um pouco mais de atenção para saber o que se pode cortar, decidir qual é a melhor forma de aplicar esses recursos e seguir para a próxima operação.

Cortar despesas

Cortar despesas é necessário e deve ser um processo acompanhado o tempo inteiro. Vemos muitos empresários multinacionais e empresas grandes com caixa milionário que falam que “cortar despesas é como cortar unha: tem que ser feito todo dia”, porém é preciso cuidado para não cortar algumas coisas que afetam diretamente a performance do produto final.

Para ilustrar melhor isso, siga esse exemplo prático: em uma empresa que tinha um time de quase 60 pessoas, ainda não existia alguém que cuidasse dos recursos humanos - o encarregado era só o dono da empresa.

Porém, o empresário começou a ser prejudicado, pois ele só tinha tempo para cuidar dos funcionários. Logo, ele já não conseguia mais tempo para vender e não fazia mais a gestão do time; não conseguia negociar com fornecedor e ainda cuidava do financeiro da empresa.



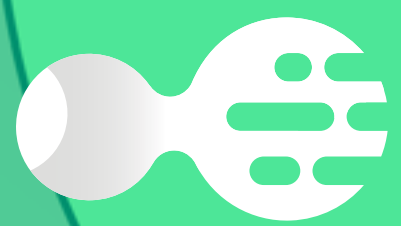
Isso aconteceu porque ele estava seguindo a orientação de alguém que não sabia do negócio, que deu a sugestão que era preciso apenas cortar despesas. Segundo essa pessoa, ele não precisava de ninguém no RH, pois sozinho conseguiria fazer tudo e levar esse processo “até onde desse”. Mas, convenhamos, “levar até onde dá”, pode significar quebrar a sua empresa. Então se planeje, avalie como você, empresário, pode render mais para sua empresa. Afinal de contas, você trabalha pra ela e quer fazer com que ela cresça.

Caso você não esteja mais ligado ao negócio e tenha contratado um gestor para tocar a empresa para você, muitos problemas podem surgir. Se você não implementar a sua cultura no financeiro, o gestor pode querer fazer da maneira dele e você não vai conseguir ter controle do seu negócio, sem poder mensurar se ele está crescendo.

É importante observar que algumas despesas fazem parte das despesas financeiras, como as tarifas, as taxas, tudo relacionado à utilização de créditos, os juros etc. São essas despesas que precisamos controlar e buscar sempre fazer a redução. Não há nenhuma contraindicação nesse caso.

Provavelmente você deve estar se perguntando se R\$ 4,50 ou R\$ 8,00, valor de um boleto, vai fazer diferença no seu negócio. Mas, se pensarmos que ao fim do mês você emitiu 200 boletos, o que era um valor baixo, passa a ter mais expressão no seu caixa.

Muitas vezes esse valor é o salário de alguém, é o valor da mensalidade de uma plataforma que poderia te ajudar a salvar seu negócio ou até mesmo investir esse dinheiro no seu comercial para trazer mais clientes para a empresa - uma das coisas de grande valor para seu negócio.



Como medir a saúde financeira?

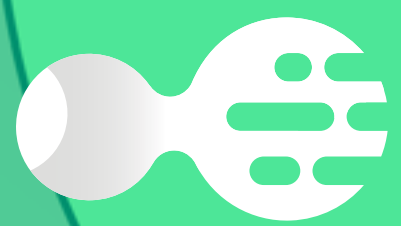
É muito importante saber onde estamos para então definir para onde vamos. Muitas empresas fazem o controle das suas finanças, mas não utilizam os resultados para nada. É de grande valor utilizar os resultados e anotar para onde o dinheiro de sua empresa está indo, quais são as suas principais fontes de receita, o que está acontecendo com seu caixa, verificar se você está conseguindo gerar caixa. Isso é um ponto bem importante, afinal, a função de uma empresa é exatamente gerar caixa.

Gerar caixa significa render mais do que custar, gerar mais dinheiro do que você gasta - é pra isso que a empresa serve. Se é uma ONG ou o que a empresa faz com esse dinheiro depois não tem importância, ela precisa gerar recursos. Então, entenda: se a empresa não está gerando caixa é importante buscar as razões.

Portanto, anote tudo que acontece. Caso você precise de 10 reais e fez a retirada do caixa da sua empresa, anote. Já vimos casos de um empresário que sempre pegava 10 reais do caixa da empresa. Logo depois de um tempo, pegou 50 reais, depois passou a pegar mil reais e, no final do mês, somando tudo, estava quase tirando 12 mil reais do caixa da empresa.

Esse valor fez muita diferença e não estava anotado em lugar nenhum, então a empresa não dava lucro e ninguém sabia o motivo. Quando percebemos que existiam essas retiradas, começamos a anotar tudo e encontramos o problema: não estamos dizendo que não se possa retirar dinheiro do caixa da empresa, porém não é uma prática aconselhável, pois o dinheiro da empresa é dela e o dinheiro do sócio é dele.

Por isso, é importante que as pessoas tenham um salário, recebam seu dinheiro em datas específicas e assim consigam programar seu mês.



Avaliação de saúde financeira

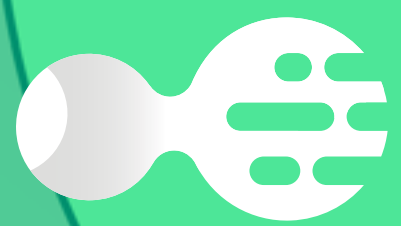
É importante fazer a avaliação da saúde financeira da sua empresa. Os indicadores e algumas outras variáveis fazem correlações de resultados com algum tipo de gasto. É muito importante que todos esses indicadores tenham um sentido e que seja feito um diagnóstico prévio de como você os observa.

Porém, antes de buscar uma série de indicadores, é necessário que haja controle e esclarecimento de todos os outros dados para que isso possa gerar um indicador confiável. Caso contrário você estará simplesmente chutando um percentual ou uma informação baseada em um dado que você não conhece. Em segundo lugar, é preciso avaliar se o indicador faz sentido para seu negócio, senão ele não servirá para nada.

Para ilustrar, segue um exemplo: hoje, a Celero ainda é uma startup e tem uma série de indicadores. Se usássemos como base os dados do tempo em que fazíamos consultoria ou os que foram aplicados para alguns clientes e aplicássemos, com certeza não conseguiríamos nem dormir com todos os problemas.

Atualmente, temos uma série de investimentos direcionados para tecnologia, marketing e para a área de sucesso do cliente. Portanto, nosso caixa vai se esvaziando, pois os investimentos que captamos já têm um direcionamento certo. Por conta disso, tivemos alguns resultados negativos em alguns momentos. Com o crescimento da empresa, esse resultado se tornou positivo e alcançou as métricas que havíamos colocado lá no começo da análise.

Existem muitos materiais disponíveis em vários portais de sistema de gestão, como a Endeavor e o SEBRAE, que estão desenvolvendo métricas diferenciadas. A Celero também está aqui para ajudar, independentemente de você ser nosso cliente.



O terceiro ponto a se pensar na estrutura da empresa é o fluxo operacional financeiro. Se a gestão das contas a pagar e a receber está blindada, correlacionada e sendo ministrada da forma correta, você conseguirá ter uma visão mais ampla do seu negócio.

Agora vamos a algumas perguntas que geralmente são feitas para os cliente da Celero: você sente que, de repente, está faltando dinheiro na conta? Você sabe o valor que tem pra receber dos seus clientes? Geralmente a resposta é: “eu acho”, “talvez”, “não tenho certeza”. Então o que está faltando? É a organização do fluxo de trabalho.

É muito importante que o seu financeiro seja confiável assim como “1+1=2”. No Brasil, os empresários possuem uma cultura de que é necessário contratar alguém de confiança para trabalhar no financeiro pelo simples fato de que assim eles não serão roubados.

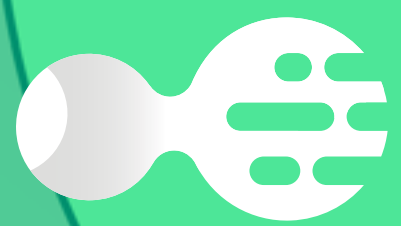
A confiança, aliás, deve ser um pré-requisito para qualquer vaga de emprego, mas nem sempre a tal pessoa de confiança tem competência técnica para trabalhar nesse setor.

Então, quando há a decisão de contratar um auxiliar para cuidar do seu financeiro, você pode estar correndo um risco muito grande, pois está deixando o financeiro da sua empresa na mão de uma pessoa que não sabe cuidar do dinheiro, ou decide passar o financeiro para uma pessoa que já tem várias funções acumuladas. Nesses casos, alguma dessas funções não vão conseguir apresentar o resultado que deveriam - e geralmente isso acontece com o financeiro.

Portanto, atenção: se você tem apenas um gerente para todos os setores da sua empresa, cuidado, pois isso é um risco enorme.

Por mais que a pessoa seja boa no que faz, ainda assim o resultado não vai ser o melhor, pois você está exigindo que a pessoa seja cinco ao mesmo tempo - e isso não dá certo em lugar algum.

A pergunta que você deve fazer para saber se a pessoa responsável



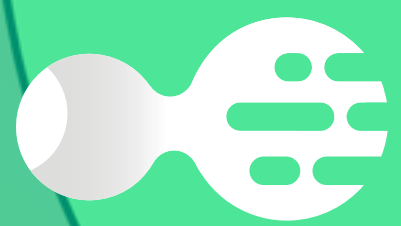
pelo financeiro é capacitada é: já chegaram para você e falaram que não há dinheiro para pagar as contas de hoje ou até para as contas de amanhã?

Isso é muito comum e nem sempre é porque a pessoa é ruim no que faz ou tem má-fé. É porque ela não estudou e não se capacitou para exercer determinada função e isso só reforça o fato de que nós acabamos deixando a tarefa do financeiro para última hora.

Muitas vezes é o empresário que faz tudo sozinho dentro da empresa e não tem tempo para se dedicar para outros setores. Portanto, quantas horas você reserva para seu financeiro? É na hora que você vai atender seu cliente ou às nove da noite quando você deveria estar com a sua família?

Infelizmente, o financeiro sempre fica de lado, “fica para depois”. Se você vai fazer uma planilha no Excel cansado, estressado, o resultado pode não ser coerente. Nessa situação, provavelmente você vai errar em um sistema e os dados finais não serão confiáveis.

Isso vai atrapalhar sua tomada de decisão e, nesses casos, acabam ocorrendo alguns problemas como esquecer uma conta ou outra. Você acha que está tudo ali registrado, paga tudo e pensa “ufa, deu o dinheiro certinho!” - mas dois dias depois chega um aviso de um boleto que não foi pago. Isso acontece porque não houve um controle. É muito importante termos confiança no processo financeiro: esse setor precisa estar blindado. Por mais que todas as áreas da empresa sejam importantes, se o financeiro não tiver dinheiro, você não pagará nenhuma das outras áreas.



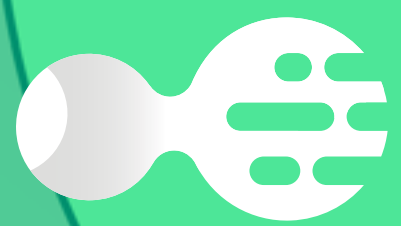
Margem de contribuição: fique de olho nisso!

Temos alguns casos em que o cliente diz: “mas já faz 15 anos que faço dessa forma e tem dado certo, tem resultado, minhas finanças estão sempre positivas”. Então perguntamos: “qual é seu resultado?” E a resposta geralmente é: “ah, sobra mais do que eu gasto”. Nesses casos, o cliente poderia estar ganhando bem mais e uma análise logo mostraria isso.

Segundo um estudo de João Augusto, CFO da Celero, as empresas no Brasil possuem um “prazo de vencimento” de cinco anos. Ou seja, a grande maioria das empresas não passam dos cinco anos justamente por problemas de gestão de finanças. Esse estudo mostra que as empresas que conseguem “sobreviver” por esses cinco anos, tinham uma margem de contribuição muito grande.

Mas o que é a margem de contribuição? É o que sobra depois de pagar os impostos, as comissões dos vendedores, depois que você pagar tudo que depende da receita dos custos diretos. O que sobrar, a empresa chama de contribuição, porque ela contribui para o pagamento de todas as outras despesas, inclusive a remuneração dos sócios.

Portanto, quando essa gestão não é feita e sobra muito dinheiro, é justamente porque a margem é alta e o cliente não sabe disso. Qual é o perigo disso? Você já sobreviveu por alguns anos, mas amanhã, ou no próximo mês, pode chegar um concorrente maior e o seu produto pode deixar de ser tão específico. É possível que surjam alternativas no mercado que façam sua margem cair. E seu negócio pode começar a ter problemas nunca vistos.

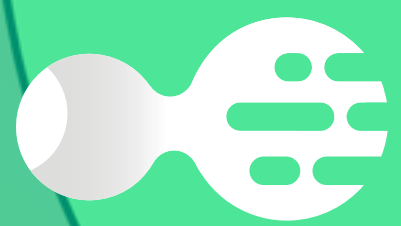


Um exemplo disso são os donos de agências que já estão no mercado há bastante tempo. Há alguns anos, a remuneração que os veículos de mídias ofereciam eram superiores a 10%, 15% ou 20%. Hoje em dia, se o empresário conseguir um veículo de mídia de 5% a 7%, deve agradecer pelo seu cliente ter permitido isso, pois o mercado mudou.

Antigamente, as agências tinham estruturas imensas e equipes de trabalho criativo caríssimas. Porém, o mercado mudou. As margens reduziram e, de repente, diversas agências deixaram de existir porque tinham estruturas antigas, que funcionaram durante anos.

Inclusive, vimos alguns casos de empresas de 30 anos de mercado que chegaram a quebrar pois não tiveram tempo para mudar. Isso aconteceu porque, quando perceberam que a margem tinha ido embora, era tarde demais. Muitos contratos traziam prejuízo, pois o custo para executar determinado serviço e atender o cliente estava mais alto do que o valor recebido.

O prestador de serviço perdeu muito nessa conta. Se vendeu um serviço por 10 mil reais e isso serviu para pagar seu salário e suas contas, ótimo! Mas busque saber quanto custa para ter esse cliente com você, quanto gasta com sua operação para atender esse cliente. A partir do momento que começar a ter uma equipe trabalhando para você e seu cliente te pagar 10 mil reais, pode não ser o valor que você precise para manter os custos com sua operação.



Centro de custo: analise cada etapa do trabalho para fazer uma boa gestão da empresa

Para prestadores de serviços, um fator obrigatório é a análise de centro de custo, que consiste em considerar projetos que já foram realizados separadamente, analisar clientes e saber quanto é gasto para atendê-los, para que se possa comparar com o quanto você está cobrando.

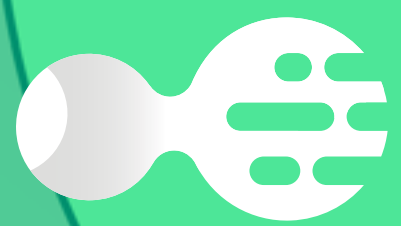
Essa análise de centro de custo serve para entender as coisas separadamente dentro da empresa. É importante que o prestador de serviço tenha essa análise em mãos para fazer uma gestão de qualidade.

Abra a estrutura de custo de projetos junto com o gestor ou a pessoa responsável pelo atendimento para que o cliente saiba quanto custa cada etapa do trabalho, trazendo ideias para melhorar o processo e consequentemente o resultado da operação.

O empresário brasileiro geralmente sabe apenas quanto é seu faturamento. Se você não sabe nem quanto sua empresa fatura, a situação está bem complicada. Geralmente, quando chegamos em uma empresa e perguntamos a situação do seu financeiro, temos uma resposta referente ao valor do seu faturamento.

Em casos que não é feita a gestão financeira e o faturamento da empresa é de mais de 300 mil, o lucro acaba sendo muito baixo.

Sendo assim, é muito melhor que você fature 100 mil reais e tenha 50 mil reais de lucro no final do mês do que faturar 500 mil reais e ter de

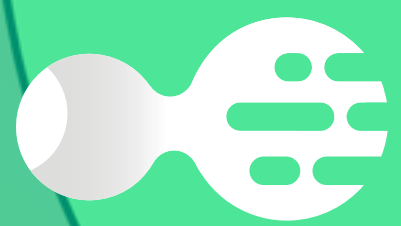


lucro de apenas 5 mil. Isso é uma conta que geralmente os empresários não fazem, simplesmente por não controlarem o centro de custo e só registrarem isso no faturamento da empresa. É fundamental que entre dinheiro, mas mesmo assim é preciso avaliar se o valor da venda faz ela valer a pena.

Seu negócio vale a pena?

É importante que o empresário reflita se seu negócio vale mesmo a pena. É difícil, mas é necessário. Tivemos casos em que concluímos que seria melhor o empresário vender tudo o que ele tinha para investir o dinheiro que recebeu no banco ou em outros fundos que possuem um grau de risco mais baixo, para que não corresse o risco de perder esse dinheiro.

Por isso, questionar se o negócio vale a pena deve ser um ponto de reflexão para os empresários. Já tivemos casos de movimentação milionária, transações, estoque e pessoas, sobrando um valor muito pequeno para distribuição. Se levar em conta toda a questão de desgaste, de estresse, de problemas e endividamento, com certeza não valeria a pena dar continuidade no negócio.



Quais são os sistemas desenvolvidos para áreas financeiras?

Existem muitos sistemas, softwares e planilhas na internet, mas não significa que, se você pagar mais caro, o atendimento vai ser melhor. Há pessoas que conseguem se organizar muito bem apenas com uma planilha bem feita, assim como há muitos que também preferem softwares online, mas não se esqueça que elas não funcionam sozinhas e precisam ser preenchidas.

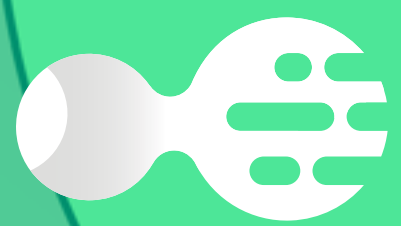
Muitos clientes contratam a Celero simplesmente porque não somos apenas um sistema, somos uma plataforma, uma solução de serviço. Ao contratar a Celero, é como se seu sistema se preenchesse sozinho.

Porém, não adianta acessar o primeiro link da sua busca, gastar uma fortuna e não usar o sistema como deveria, pois ele não faz a gestão financeira da sua empresa sozinho.

Analise o momento da sua empresa, qual é o problema? Se for falta de tempo, você terá dificuldade para preencher todos os dados do sistema. Existe a chance de preencher errado ou até pela metade, então vai receber resultados sem exatidão.

Mas se você tem uma pessoa para te ajudar que já está capacitada e consegue alimentar esse sistema, pode ser uma boa saída. Se ainda assim faltarem dados para a tomada de decisão, você terá duas opções: contratar uma pessoa muito mais especialista no assunto para poder fazer a gestão dessas informações ou optar pela contratação de um analista - o que pode pesar no caixa da empresa.

Avalie o momento da sua empresa, qual é a necessidade que você tem hoje? Dependendo do caso, você pode usar só uma planilha, desde que



preencha todos os campos. Se você já fatura um pouco mais e ainda assim tem tempo para o financeiro, procure uma ferramenta barata. Se você precisa se dedicar para o crescimento de sua empresa e não tem mais tempo para o financeiro, conte com a Celero ou faça uma contratação interna. Mas avalie, pense, faça as contas.

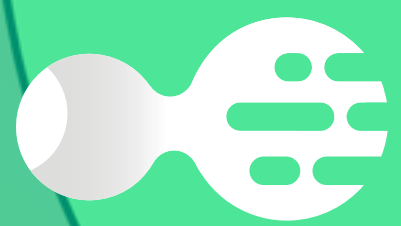
Depois de passar por diversas fases, chegamos em outro ponto: a empresa vai bem, já está posicionada no mercado, possui bons clientes etc. Provavelmente você poderia estar ganhando bem mais, poderia estar usando melhor esse dinheiro se entendesse de:

- **Simple reduções de custos de processos e de contratação**
- **Gestão correta da parte financeira que sobra**
- **Entendimento de onde aplicar o dinheiro**

Quanto maior for o seu negócio, mais difícil fica o controle dessas variáveis. Portanto, uma ótima opção é ter uma plataforma ou uma equipe focada nisso.

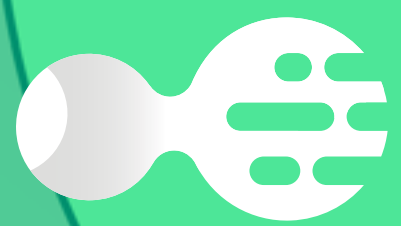
Fizemos uma pesquisa por mais de oito meses avaliando quanto as empresas estavam gastando com a gestão financeira. Lembra que falamos que 85% das empresas nem sabem o que é gestão financeira? Isso acontece porque acham que o financeiro se resume a contas a pagar e a receber.

Chegamos à conclusão que as pequenas e médias empresas estão gastando com funcionários, ferramentas, tempo e tudo mais, uma média de quase 4 mil reais. Ou seja, as PME's gastam quase 4 mil reais para 85% delas não terem gestão financeira - isso é um dado bem preocupante. As pessoas precisam de dinheiro e o mercado não está em suas melhores épocas. Portanto você precisa ter mais eficiência.



Tenha em mente que, se em algum momento você foi dormir com a sensação de que poderia ter feito algo a mais porque você não sabe se tem dinheiro para as contas de amanhã, é claro que não está fazendo a gestão do seu negócio corretamente. Avalie todos os pontos do seu negócio e busque ferramentas que possam te ajudar. A Celero é uma delas.

Recomendamos que nos acompanhe no LinkedIn, sempre divulgamos conteúdos muito relevantes para te ajudar a equilibrar seu financeiro. No nosso blog também há vários assuntos que podem fazer a diferença para a sua empresa. Fique atento aos novos conteúdos, úteis e informativos, nas nossas plataformas!



Conclusão

Para ter um planejamento bem feito, você precisa conhecer sua própria empresa e suas métricas. Você precisa ter um controle pleno da empresa para ter as informações necessárias e conseguir planejar de forma assertiva com base em dados reais. Já corremos muitos riscos por sermos empresários - no Brasil, ainda mais - então não dá para correr risco ou aumentar essa taxa de risco por não conhecer seu próprio negócio.

Resumindo, tenha em mente que é necessário:

1° passo: conhecer bem o seu negócio

2° passo: realizar um controle financeiro bem feito. Não precisa ser muito robusto ou muito complexo, mas ele precisa existir.

Saiba como a Celero pode te ajudar
a automatizar todas as tarefas do
financeiro da sua empresa

Conheça a plataforma



celero.com.br