





Gestão financeira para pequenas e médias empresas

Formas de Pagamento: tradicional x inovadoras

Como funciona: Cobrança Fácil



# Gestão financeira para pequenas e médias empresas

As pequenas e médias empresas têm um papel fundamental no desenvolvimento da economia brasileira, mesmo assim, são muitas as barreiras e vulnerabilidades que elas encontram ao longo do caminho. Por isso, em cenários econômicos difíceis, o mau gerenciamento pode levar a graves crises e, até mesmo, ao encerramento de suas atividades.

Os desafios são diversos: inadimplência, custos operacionais, dificuldades com o crediário, economia em recessão, instabilidades do mercado, complicações e custos de novas tecnologias, divulgação da marca e por aí vai. E, como um pequeno negócio, em geral, conta com poucos funcionários, dentre os quais estão familiares e sócios, cabe ao empreendedor gerenciar sua empresa com fluidez e bons resultados.

O elemento central para afastar a crise e manter o negócio nos trilhos está na criatividade e na gestão financeira minuciosa e estratégica. Especialistas afirmam que existem três princípios indispensáveis no cuidado das finanças de pequenos e médios empreendimentos:

- Conhecer todos os gastos e possíveis receitas e monitorar tudo detalhadamente;
- Planejar estratégias e estar atento aos cenários de recessão e também às oportunidades do nicho;
- Contar com a consultoria de especialistas e manter-se atualizado com leitura de qualidade.



#### 1.1. Planejamento financeiro detalhado e completo

O planejamento financeiro deve ter em vista a maior rentabilidade possível em relação aos investimentos, a capacidade de gerar caixa e a segurança do empreendimento para momentos de crise. No caso das pequenas e médias empresas, estes três objetivos, muitas vezes, estão na mão de uma única pessoa e gerenciá-lo demanda um esforço verdadeiramente heroico.

Neste planejamento quanto maior o nível de detalhe, melhor. Os pequenos detalhes fazem a diferença no controle da sua empresa, pois não deixa nada escapar aos olhos do empreendedor. Devem estar explícitos todos os gastos com terceiros, endividamento e patrimônio. Também devem ser dimensionados a liquidez do negócio, os índices de rentabilidade e os lucros de modo bastante minucioso.

#### 1.2. Monitoração frequente do fluxo de caixa

Depois de planejar todos os cenários possíveis para o empreendimento, chega a hora de pôr a mão na massa. Com a ajuda de um sistema preferencialmente informatizado você deverá mensurar aspectos que incluem:

Seu patrimônio: a riqueza do seu negócio. A intenção é que esse índice sempre seja crescente:

Caixa: todos os valores que entram e saem devem ser sempre registrados;

Resultados: um balanço do seu patrimônio deverá, em um cenário ideal, revelar resultados que apontam crescimento e lucro;

Ativos: os ativos de giro se referem ao montante em movimentação, esteja ele no caixa, no banco, estoque ou em parcelamentos. Já os ativos estruturais incluem os bens materiais como o imóvel, equipamentos, frota, móveis e todos os utensílios utilizados no espaço;

Passivo: dividido em obrigações e patrimônio líquido. O primeiro trata das dívidas com necessidade de quitação. Já o patrimônio líquido é a riqueza do negócio: bens e direitos, subtraídas as obrigações.

## 1.3. Consideração de todos os cenários possíveis que possam impactar nas vendas e no lucro

Feito a lição de casa de planejar e monitorar as finanças do seu negócio, chega a próxima fase. Uma habilidade essencial para o empreendedor é se preparar para qualquer situação possível que gere impactos nas vendas e no lucro. Certamente não é possível fazer isto sem um planejamento adequado. No planejamento estão explícitos os horizontes do empreendimento, para onde as conquistas levarão. Este planejamento deve, sempre que possível, ser revisado para atender aos cenários micro e macroeconômicos.

A inovação deve estar sempre entre as atitudes do gestor de uma PME. Inovar é diferenciar a sua ação da concorrência, antecipar tendências e estar pronto para o futuro da área em que você investe. A inovação pode vir de uma breve reforma ou nova disposição dos produtos na vitrine e até mesmo da adoção de um modelo de pagamento como o Cobrança Fácil da Enel Soluções. Neste sistema, por exemplo, você parcela as compras dos seus clientes na própria conta de energia elétrica, aumentando as vendas e diminuindo os índices de inadimplência. Quem adota este tipo de cobrança certamente está na vanguarda dos negócios por facilitar a decisão final da compra e incluir mais pessoas no crédito com a segurança do pagamento incluso no valor da conta de eletricidade.

Outro cenário a ser considerado nos lucros é pensar sempre no cliente em vez de pensar em nossos gostos e preferências. Nem sempre o nosso cliente gosta das mesmas coisas que gostamos. Cada consumidor é único e deve ser respeitado naquilo que lhe é específico. Pense como o consumidor:

- Como ele irá decidir por essa compra?
- Que fatores poderiam fazer com que este consumidor desista de fechar o negócio?
- Quais são as necessidades dele?
- Como minha empresa poderia facilitar a vida deste consumidor?
- Como posso facilitar a compra e o crédito de forma segura para o meu negócio e, principalmente, para ele?

Considerar todos os cenários possíveis é uma tarefa que exige estudo e atualização - tanto por meio de pesquisas, leituras e referências, quanto a partir da análise do seu próprio negócio, investindo em fórmulas que deram certo e repensando as que prejudicaram o desempenho da empresa. Seja sempre autocrítico e não tenha medo de adotar novas soluções se elas te garantirem resultados bons.

## Formas de Pagamento: tradicional x inovadoras

Quem é capaz de investir em conhecimento e inovação se diferencia no seu mercado. Para que os negócios continuem fluindo é preciso facilitar o pagamento para o consumidor, sem perder a garantia dos ganhos. Atualmente, novas formas de cobrança têm auxiliado o aumento das vendas com queda significativa da inadimplência. Hoje, é possível oferecer diferentes formas de pagamento ao seu consumidor:

**Pagamentos online:** Nesta modalidade o vendedor utiliza a internet com a ajuda de um aplicativo para efetuar a transação. A intermediadora retém os valores que posteriormente serão repassados ao vendedor. Toda a interface desse sistema tem seu funcionamento na tela do celular ou do computador.

Pagamentos via cartão pré-pago: Uma solução criada especialmente para os consumidores que querem controlar os seus gastos, mantendo a comodidade do pagamento em cartão. O consumidor adiciona um valor específico ao seu cartão com a frequência desejada e o valor fica disponível para compra no cartão magnético ou com chip.

**NFC ou aproximação:** Este tipo de pagamento vem se popularizando graças aos smartphones. Neste sistema, o consumidor vincula um cartão de crédito ou débito ao seu smartphone. No momento do pagamento, basta aproximar o dispositivo celular da máquina para confirmar a transação.

Cobrança na conta de energia elétrica: Este modelo de pagamento de Cobrança Fácil da Enel Soluções utiliza a fatura da conta de energia da distribuidora da região. Este é um modelo que auxilia a cobrança de débitos recorrentes como em serviços de assinaturas de TV, revistas e até mesmo em compras parceladas. É um bom auxiliar para evitar condutas inadimplentes, uma vez que o valor cobrado está incluso na fatura de um serviço essencial que é o de fornecimento de energia.

#### Praticidade e comodidade para o consumidor.

Quando o vendedor insere novos modelos de pagamento, ele oferece liberdade de escolha ao seu consumidor final. Muitas vezes o consumidor não gosta de utilizar cartão de crédito e também não quer fazer um novo cadastro para um crediário. Em outros casos, não está incluso no mercado bancário. Com a variedade de formas de pagamento, o consumidor pode escolher aquele que mais se ajusta às necessidades de seu orçamento. Ele poderá se organizar melhor e optar por outras formas de parcelamento que caibam em suas finanças.

#### Segurança para o vendedor

O empresário, por sua vez, aumenta o seu número de vendas e evita a desistência do consumidor. Quanto menos barreiras houver entre o desejo e a compra, mais fácil ocorrerá a concretização da venda.

Em um sistema como o Cobrança Fácil, o empreendedor assegura o recebimento do pagamento e incentiva o fechamento de vendas maiores, graças ao parcelamento do valor total. Como as parcelas são cobradas junto ao serviço de luz elétrica, o índice de inadimplência cai de forma considerável.

### Como funciona: Cobrança Fácil

O Cobrança Fácil é um serviço para pessoas jurídicas que utiliza a fatura de energia para recebimento de valores. Este modelo de cobrança tem um índice bem alto de adimplência, cerca de 97%, e alcança clientes que não utilizam bancos em toda a área de atuação da distribuidora de energia. Para aderir ao serviço, a empresa deve ter no mínimo 3 mil clientes ativos e atuar nos estados do Rio de Janeiro e do Ceará.

O titular deve ser a mesma pessoa que efetua a compra e a cobrança pode ser recorrente ou em parcelas. O valor da compra fica retido pelo banco na transação do repasse da Enel Soluções quando o consumidor paga a conta de luz. Na fatura constará o valor do produto que está sendo cobrado para controle do consumidor.

**Repasse do valor e outros serviços:** Além deste serviço, a Cobrança Fácil também permite inclusão de pós-vendas, retenção e fidelização, entrega de flyer, e venda através dos PDVs (pontos de venda). A solução é ideal para serviços de assinatura com cobrança mensal e também para quem vende produtos.

O repasse do valor é feito até o 15° dia útil subsequente nos estados do Ceará e do Rio de Janeiro via depósito bancário.

Casos de inadimplência e dívida: Na ocasião do consumidor não pagar a conta, o fornecimento de energia será cortado, o que afasta algumas condutas inadimplentes. Caso o corte de energia ocorra, a empresa fica responsável pela cobrança da dívida.

**Gestão do serviço e suporte ao contratante:** A gestão do serviço fica a cargo da Enel Soluções e sua área de Afinidades que é responsável pelo canal Cobrança Fácil. O suporte é feito por e-mail ou por contato telefônico. O empresário que adere a esta solução tem acesso a relatórios mensais de faturamento.

#### Mais informações

Amplie os lucros do seu negócio, evitando inadimplência e trazendo para a sua região uma solução que atenda a públicos que desejam consumir, mas por não atuarem com formas tradicionais de crédito bancário, muitas vezes deixam de fazer negócios.

Esta solução vai ao encontro da inclusão do público de baixa renda no consumo sem a intermediação de empresas bancárias ou de crédito. Neste sentido, o Cobrança Fácil democratiza o acesso ao consumo ao fornecer a possibilidade de parcelamento de produtos com valor elevado. O empreendedor que faz adesão a esta solução, por sua vez, aumenta seu volume de vendas, facilita a vida de seus consumidores e inova em relação à concorrência por oferecer novas possibilidades de pagamento.



www.enelsolucoes.com.br

### Saiba mais sobre o Cobrança Fácil

Para obter mais informações sobre o Cobrança Fácil, entre em contato com a executiva comercial da Enel Soluções e conheça as especificidades do serviço: **0800 024 3236**