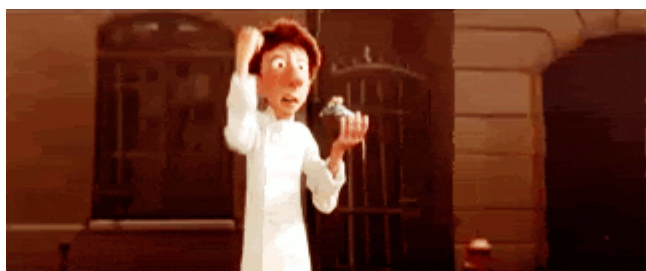


Um levantamento sobre novas empresas instaladas no Brasil, feito pela Serasa Experian, apontou que em 2017 nasceram 2,2 milhões empreendimentos em todo país — um aumento de 14,3% na criação de CNPJs em relação a 2016. Sem dúvidas, um cenário que mostra a retomada da confiança do empreendedor na economia nacional. Contudo, quem está no meio das oscilações e da movimentação do mercado sabe que, embora o número de novas empresas seja animador, o **segredo que separa o sucesso de um negócio da sua falência é uma gestão eficiente.**



LET'S DO THIS THING!

A gestão empresarial envolve a administração de todas as tarefas que se apresentam em um negócio, desde o planejamento estratégico até as inovações tecnológicas, passando pela gestão financeira, a execução e acompanhamento dos resultados e a avaliação do desempenho das atividades. O mais importante, no entanto, é entender que fazer uma gestão eficiente e eficaz é fundamental para qualquer negócio, sejam microempresas, sejam grandes grupos econômicos.

Aqui neste artigo, vamos destacar alguns pontos essenciais para fazer este trabalho da maneira correta. Vamos lá!

O que você vai encontrar neste artigo:

Organize o financeiro

Não esqueça do Orçamento Empresarial

Defina a métrica que importa

Estabeleça os indicadores de desempenho para uma gestão eficiente

Como começar!

Concluindo

Organize o financeiro

Há quem pense que a gestão financeira é uma preocupação que deve ser deixada só para quando os problemas começarem a aparecer. Muito pelo contrário! **Cuidar da organização financeira de uma empresa envolve administrar receitas e despesas todos os dias, justamente para evitar que apareçam dificuldades.** Mas como fazer isso?

Bem, **o primeiro passo é organizar o fluxo de caixa, registrando nele todas as entradas e saídas previstas para um determinado período.** O ideal é usar este documento como uma espécie de plano e colocar ali os valores para 2 ou 3 meses, assim, além de conseguir acompanhar o dia a dia do negócio, ainda é possível saber como estará a situação da empresa no próximo período. **Para fazer essa projeção do fluxo de caixa, você pode usar uma planilha ou, o que é mais indicado, um sistema de gestão.**

Depois de conseguir essa clareza em relação ao caixa da empresa, é possível partir para outros tópicos que envolvem o financeiro, como a precificação dos produtos ou serviços, a negociação com fornecedores e o pagamento das contas. Cada empresa vai definir quais são suas prioridades e necessidades e, a partir daí, desenvolver o trabalho.

Imagine que você percebeu, ao acompanhar o fluxo de caixa, que o valor pago a um determinado fornecedor está bem alto em relação aos valores recebidos pelas mercadorias que envolvem a matéria-prima fornecida por ele. Com essa informação em mãos, você pode tomar algumas atitudes para reverter o quadro, como fazer uma revisão do preço do produto, negociar com o fornecedor um valor menor ou, se for o caso, trocar de fornecedor.

Não esqueça do Orçamento Empresarial

Além de focar nas necessidades da empresa, há um ponto dentro da organização das finanças que não pode ser deixado para trás de jeito nenhum: o Orçamento Empresarial. Pois é por meio dele que o empreendedor vai planejar e estimar os ganhos, despesas e investimentos que um negócio terá nos próximos períodos.

Normalmente, as empresas costumam fazer seu Orçamento para o período de 1 ano, mas ele pode ser pensado e planejado para até 2 ou 3 anos.

Para facilitar esta etapa da sua organização financeira, convidamos você a conhecer nosso Guia Prático do Orçamento Empresarial, um passo-a-passo para implantação do planejamento Financeiro e Acompanhamento Orçamentário em sua empresa. Basta clicar na imagem abaixo e fazer o download gratuito!



Defina a métrica que importa

Quando falamos em definir métricas, normalmente associamos a medir alguma coisa, mas **quando falamos na métrica que importa, ou OMTM (One Metric that Matters), um conceito bastante utilizado na gestão eficiente de um negócio, estamos querendo que você estabeleça para a sua empresa o que é mais importante para ela alcançar em um determinado período.**



Então, se você é o responsável por administrar uma empresa e não sabe dizer qual é esse objetivo, está na hora de parar e começar a definir a OMTM do seu negócio. É o EBITDA? No Lucro? No número de clientes? No MRR?

Para isso, você pode reunir sua equipe, fazer uma análise dos indicadores financeiros e contábeis e rever os pontos fortes e fracos. Desse modo, com certeza, será possível identificar um ponto estratégico que pode ser melhorado. Afinal, todo negócio pode evoluir de alguma forma.

Depois de detectar qual é esse ponto, que podemos denominar de objetivo principal, é a hora de estabelecer indicadores rastreáveis para que seja possível controlar se ele foi atingido. Suponhamos que ficou definido que a empresa precisa faturar 100 milhões no próximo ano. Então, podemos dizer que:

O objetivo é atingir 100 milhões de faturamento no próximo ano

Para isso, a meta é conseguir 50 novos clientes todos os meses

A métrica, então, será o número de vendas

E ela terá 2 indicadores: o número de cotações enviadas e o número de ligações feitas.

Para trabalhar com OMTM é importante lembrar que esses objetivos precisam seguir a regra do SMART, da sigla em inglês:

S - Específicos (Specific)

M - Mensuráveis (Measurable)

A - Atingíveis (Attainable)

R - Realistas (Realistic)

T - Temporizáveis (Time-bound)

Além disso, como você pode ver, temos que definir indicadores. O importante é lembrar que só podemos criar indicadores para aquilo que conseguimos mensurar. Esses indicadores podem ser classificados por nível hierárquico em estratégico, tático e operacional. Para mais informações, sugerimos este artigo.

Ao trabalhar com o conceito de OMTM, o empreendedor consegue eliminar a perda de tempo em ações que não trarão resultados e fornecer uma resposta certa para aquilo que é mais caro ao negócio em um certo período. Além disso, ele garante que toda a empresa foque seus esforços rumo a um objetivo único.

Estabeleça os indicadores de desempenho para uma gestão eficiente

Os indicadores de desempenho também possuem seu grau de importância como instrumentos da gestão de negócios, principalmente para ajudar a mensurar os resultados de uma empresa. Com eles é possível medir qualquer atividade que gere números ou valores para o negócio, desde a volume de acessos ao site até a quantidade de produtos em estoque, passando pelo valor arrecadado com as vendas e o número de funcionários que foram demitidos e contratados.

Porém, antes de tudo, é necessário estabelecer quais são os indicadores de desempenho mais importantes para que a gestão do negócio seja eficiente. É aí que entra **o KPI (sigla em inglês para Key Performance Indicator), ou indicador-chave de desempenho. Essa é, de longe, a melhor forma para mensurar o resultado de uma empresa, já que faz isso por meio de seus indicadores mais relevantes e ignora aqueles não impactem diretamente no resultado da organização.**

Por isso, não podemos esquecer que um indicador precisa ser representado por um índice (número ou percentual) que mostre o andamento ou o resultado de um processo. Em resumo, é necessário que ele seja quantificável. Vale lembrar que existem diversos tipos de KPIs que fornecem uma série de informações, mas, aqui, vamos destacar os principais e usar o exemplo de uma montadora de carros para mostrar como eles devem ser:

Indicador de capacidade: é a relação entre a quantidade que se pode produzir e o tempo para que isso ocorra. No exemplo de uma montadora de carros, podemos dizer que são produzidos 100 carros em 1 dia.

Indicador de produtividade: está relacionado a quanto um trabalhador produz por um

determinado período (produção x tempo). Seguindo nosso exemplo, significa dizer que um operário consegue montar 10 parabrisas em 1 hora.

Indicador de qualidade: é a relação entre produção total e produtos sem defeitos ou inconformidades. A cada 100 carros produzidos temos 97 totalmente adequados, um índice de 97% de qualidade.

Indicador de lucratividade: é a relação percentual entre o lucro e as vendas totais. A montadora vendeu R\$ 10 milhões e apurou um lucro de R\$ 2 milhões. Portanto, a lucratividade é de 20%.

Indicador de rentabilidade: é a relação percentual entre o lucro e os recursos utilizados na produção de um bem. Se foram usados R\$ 40 milhões e o lucro foi de R\$ 2 milhões, a rentabilidade foi de 5%.

Indicador de competitividade: está relacionado ao quanto sua empresa se apresenta ao mercado de uma forma melhor que a concorrência. Vamos dizer que a sua montadora e a concorrente lançaram um novo carro popular, mas você conseguiu entregar um modelo com mais benefícios, porém, com o mesmo preço. Quer dizer que, para os consumidores, o seu produto é mais competitivo.

Indicador de efetividade: é a união da eficácia com a eficiência. Quer dizer que você deve produzir um carro da melhor maneira possível, utilizando a menor quantidade de recursos, mas atingindo os resultados esperados. Seria como produzir os mesmos 100 carros, mas agora com um investimento de R\$ 35 milhões, obtendo como lucro os R\$ 2 milhões da meta. É claro que outros indicadores podem ser acrescentados, tudo vai depender da necessidade de conhecimento dos gestores e administradores. O essencial é entender que os índices encontrados por meio dos indicadores dão um panorama da atual situação e que pela análise deles é possível traçar uma estratégia para resolver os problemas encontrados ou melhorar ainda mais o desempenho da unidade fabril.

Como começar!

Achou interessante e deseja aplicar na sua empresa mas não sabe nem por onde começar?

Nós da Treasy **temos uma solução completa para agilizar a gestão de médio e longo prazo de sua empresa e ajudá-la obter os melhores resultados! Na nossa metodologia aplicamos todos os conceitos abordados nesse texto, desde da definição do OMTM até a criação do planejamento necessários para alcançá-lo.**

A solução é composta de:

Equipe de controllers experientes para auxiliar em todo o processo e dar mais velocidade a adoção e implantação em sua empresa.

Metodologia própria feito para empreendedores, mas também envolvendo os gestores.

A combinação do software simples e intuitivo facilita a descentralização do orçamento dos gestores, aumentando o engajamento com o processo.

Software especialista com projeções, simulações, cenários, indicadores de desempenho e tudo para seu planejamento financeiro e gestão orçamentária.

Entre em contato conosco para conhecer as nossas soluções para a sua empresa, basta clicar na imagem a seguir:



Concluindo

Fazer uma gestão eficiente e eficaz de uma empresa envolve diversos processos e atividades, porém, é preciso começar de alguma forma, não é mesmo? Neste artigo, apresentamos 3 tópicos que podem servir de pontapé inicial para isso. Com o financeiro, inclusive o orçamento, você consegue prever e organizar as finanças para evitar problemas e conquistar a sustentabilidade do seu negócio.

Ao definir as métricas e os indicadores de desempenho, você já estabelece a forma como pretende conduzir a sua empresa, pois identifica qual é o objetivo mais importante para ela e como será feito o acompanhamento para que ele seja alcançado. É claro que vários outros tópicos que podem ser acrescentados, como a gestão de pessoas, o marketing e as vendas, mas eles ficam para um próximo artigo.

Por isso, siga acompanhando nosso blog. Toda semana publicamos aqui conteúdos relacionados a planejamento, orçamento e acompanhamento econômico-financeiro. Também disponibilizamos mensalmente materiais gratuitos para download, como modelos de planilhas, white papers e e-books. Portanto, se você ainda não é assinante de nosso newsletter, cadastre-se para receber este e outros artigos por e-mail, ou nos adicione nas

redes sociais para ficar por dentro de tudo que acontece por aqui.

Também publicado em Medium.