


Se você acompanha artigos de gestão, com toda certeza já deve ter percebido o quanto se fala em **inovação em modelos de negócios**. A inovação é atualmente muito associada à sobrevivência da empresa, pois muitos dizem que sem inovar uma organização não consegue sobreviver nessa selva chamada de mercado. 

Concordamos que a inovação seja algo com que donos de negócios e gestores precisam se preocupar a fim de manterem-se competitivos. Contudo, pensar em inovar como a única maneira de fazer um negócio crescer pode não ser o caminho mais certo, e nem é o único.

Um crescimento sustentável exige todo um preparo. Talvez, se você já pesquisou sobre o tema, deve também ter se deparado com o termo **escalabilidade**. Assim como inovação, negócio escalável está na boca de muitos empreendedores e gestores por aí.

Não é para menos, afinal, escalabilidade tem a ver com crescimento sustentável. E que negócio não quer crescer? Acontece que crescer por crescer pode levá-lo à falência e não é isso que queremos. Para ajudar você a definir se sua empresa está pronta para crescer, ou a prepará-la para isso, elaboramos este artigo mais do que especial. Você é nosso convidado! Vamos lá?

O que você vai encontrar neste artigo:

O que é escalabilidade?

Então, escalar tem a ver com crescer?

Características de um negócio escalável

Sua empresa está pronta para crescer?

Como crescer de forma estruturada e organizada?

#01 - Tenha um plano estratégico de crescimento

#02 - Faça uma análise da concorrência e olhe para o próprio umbigo

#03 - Analise cenários

#04 - Tenha uma estrutura financeira bem desenhada

05 - Não tire o olho no orçamento

Concluindo

O que é escalabilidade?

Vamos começar falando deste termo tão em alta. Em primeiro lugar, **escalabilidade é a capacidade de uma empresa adaptar-se a mudanças**. Com isso, conseguimos entender

que **um negócio escalável é adaptável**. Pense o seguinte:

Conforme um negócio vai crescendo, o objetivo de continuar atendendo às demandas de mercado continua sendo importantíssimo. O problema é que, como sabemos, as demandas não são estáticas, pois elas mudam à medida que o interesse do público muda e conforme a concorrência vai direcionando o mercado.

Para uma organização manter-se competitiva ela precisa ser capaz de mudar o que está fazendo de maneira que consiga atender às necessidades de seus clientes, sem que isso signifique prejudicar seu time interno. Em outras palavras: **escalabilidade tem a ver com um crescimento sustentável, ou seja, crescer de maneira que isso não demande um esgotamento da sua mão de obra e dos seus recursos financeiros**.

Dito isso, conseguimos entender a principal regra sobre escalabilidade: **escalar significa ter capacidade de crescer sem prejudicar sua estrutura ou os recursos disponíveis**.

Ok, entendemos o que é um negócio escalável em termos de contexto de estratégia de negócios. Mas, e as receitas? Aí vem uma outra questão primordial sobre empresas escaláveis: elas aumentam a receita de maneira significativa sem que isso signifique aumento na base de custos. Trocando em miúdos: **escalar tem a ver com um negócio ser lucrativo e rentável**.

Então, escalar tem a ver com crescer?

Quando um negócio é escalável, significa que ele tem capacidade de crescer. Mas quando um negócio cresce não necessariamente significa que ele é escalável. Ficou confuso? Calma que vamos explicar.

A Google é um exemplo clássico de escalabilidade. A empresa conseguiu uma soma enorme de clientes em uma velocidade rápida ao mesmo tempo em que os gastos para atender a esses clientes não aumentaram na mesma proporção. Assim a Google conseguiu aumentar sua margem em um tempo muito curto, ou seja, a empresa cresceu de forma escalável.

Já **crescer sem escalar significa adicionar gastos na mesma proporção em que se adiciona receita**. É o que ocorre com empresas que começam a aumentar a base de clientes, mas precisam contratar profissionais para atendê-los. É aquele caso de aumentar as vendas, mas não ver o faturamento crescendo proporcionalmente. Nessa situação, a empresa tecnicamente cresceu, mas não escalou.

Assim como empresas que “apenas” crescem, as que crescem de maneira escalável têm custos operacionais, todavia, os custos fixos são mantidos a um nível bem baixo. Isso significa que se seu negócio for escalável, caso amanhã semana você ganhe 50 clientes, os

custos fixos não aumentarão.

Para entender, veja o gráfico abaixo (a **linha vermelha refere-se ao custo e a azul à receita**):



Características de um negócio escalável

Você já assistiu ao programa Shark Tank? É uma série americana que mostra empreendedores que vão apresentar suas ideias a um grupo de investidores. O vencedor recebe investimentos para colocar a ideia em prática. Um dos itens de avaliação é a escalabilidade. Portanto, precisamos saber o que faz uma empresa ser escalável.

O primeiro fator, como vimos, é que **os custos não podem crescer de forma proporcional à receita**. Além disso:

Um negócio altamente escalável tem um **baixo Custo de Aquisição de Cliente (CAC)**. Por CAC entende-se o quanto sua empresa gasta para conquistar cada um de seus clientes. Ele pode ser calculado somando todas as despesas dos times de vendas e marketing, incluindo salários, comissões, gastos em anúncios, propagandas etc. e dividindo-se pelo número de clientes conquistados naquele período. Falamos sobre isso no artigo CAC x LTV é o mesmo que Margem de Contribuição? O que sua empresa pode aprender com este “Indicador de Startups”.

Escalabilidade requer um **negócio repetível**, ou seja, um modelo que possa ser ampliável em outras regiões, estados ou países. No programa Shark Tank investidores procuram por negócio escalável e repetível.

Negócios escaláveis são ensináveis, o que significa que possuem processos que são facilmente replicáveis.

Possuem **objetivos claros e tangíveis**.

Sua empresa está pronta para crescer?

Entendemos o que é escalabilidade e as características de um negócio escalável. Também falamos sobre as diferenças entre crescer e escalar de um lado, e somente crescer de outro. Agora vamos analisar se o seu negócio está pronto para crescer de maneira sustentável, isto é, sem que gastos ultrapassem a receita.

Para saber se está na hora de fazer seu negócio escalar, observe se:

Sua empresa está gerando lucro? Não vamos colocar a carroça na frente dos bois. Faça uma análise realista da margem de lucro bruto para determinar se os ganhos por venda são

maximizados. Esse número fornece informações valiosas sobre a capacidade futura de atender a custos mais altos caso você invista em expansão.

O negócio tem clientes regulares? Sua base de clientes deve estar estável, uma vez que um fluxo regular de clientes significa que há demanda contínua por seu produto ou serviço. Aqui é importante tomar muito cuidado com o pico de vendas. Se você perceber um aumento repentino das vendas, não leve isso como base para sair contratando mais mão de obra e realizar investimentos. Espere um pouco para avaliar se o aumento não é devido a uma flutuação do mercado ou devido à sazonalidade. Caso o aumento dos clientes seja temporário, pise no freio. Caso seja consistente, é um sinal verde para crescer.

O negócio tem lucro regular? Observe o lucro líquido de sua empresa. Uma forma bem simples de fazer isso é pegando a receita bruta e subtraindo as despesas. Isso mostrará o quanto de dinheiro sua empresa está realmente ganhando após realizar os descontos correspondentes e de pagar suas contas. Lucro regular e crescente é um dos sinais de que está na hora de expandir os negócios.

Sua indústria (ou segmento de atuação) está crescendo? Expansão no setor de atuação é um bom sinal de que seu negócio tem espaço para crescer. Aqui é importante acompanhar as tendências do segmento e a concorrência. Se sua indústria estiver estagnada talvez não seja um bom momento para expandir. O mesmo ocorre caso a concorrência esteja muito grande. Para ambos os casos, uma saída (caso você queira que sua organização cresça) é pensar em novos produtos ou serviços, ou novas ofertas que o diferenciem e o ajudem a obter estabilidade financeira.

Qual é a previsão do fluxo de caixa? Desculpe o exagero, mas o fluxo de caixa é a salvação do seu negócio. De nada adianta sua empresa crescer se o demonstrativo de fluxo de caixa aponta que você se o dinheiro que sai do seu caixa é maior do que o que entra.

As despesas diminuirão com vendas? Aqui está uma pergunta essencial e que tem a ver com escalabilidade. Se os clientes adicionais reduzirem gradualmente as despesas por venda, vá em frente. Caso a projeção é a de que a adição de vendas exija um aumento proporcional no custo, isso significa que é bem provável que serão necessárias correções antes de avançar.

Como crescer de forma estruturada e organizada?



Vamos supor que em uma análise dos itens acima, você tenha percebido que sua organização está pronta para expandir. Aqui estamos falando de escalabilidade, portanto, observe nossas **dicas de como preparar a empresa para o crescimento sustentável**.

#01 - Tenha um plano estratégico de crescimento

Já diz o ditado que “Falhar em se preparar é se preparar para falhar”. Por isso, antes de crescer é necessário ter uma estratégia para o crescimento. Um plano de crescimento deve incluir:

- Objetivos e Metas (utilize metas SMART);
- Pessoal necessário para dar suporte ao crescimento;
- Análise da necessidade do desenvolvimento de novos produtos/serviços;
- Gestão do capital e onde investir o dinheiro;
- Como identificar e alavancar parcerias;
- Como gerenciar o crescimento no dia a dia.

#02 - Faça uma análise da concorrência e olhe para o próprio umbigo

Esquecer-se da concorrência é um erro que pode ser fatal para sua estratégia de crescimento sustentável. O mesmo se aplica a empresas que se esquecem de analisar seus pontos fortes e fracos internos.

Por isso, recomendamos que você faça uma **análise de SWOT** e verifique as Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças internas e externas. Também é importante compreender o momento em que cada produto ou serviço de sua empresa se apresenta no mercado. Isso mostrará o que será necessário mudar ou melhorar para um crescimento escalável. Para essa tarefa, recomendamos a Matriz BCG.

#03 - Analise cenários

Crescer significa navegar em um ambiente de incertezas, mas isso não significa que você não deva estar preparado para tempestades. Aí é que entra a importância da Análise de Cenários, a qual permitirá tomadas de decisão muito mais precisas e fundamentadas. É possível trabalhar com as seguintes projeções de cenários:

Cenários Estratégicos: simulações comparando os diversos caminhos que a organização poderia tomar;

Cenários Orçamentários: projeções considerando várias alternativas para o uso dos recursos financeiros da empresa;

Cenários Econômicos: análise das alterações nas variáveis que impactam os resultados econômicos da empresa (DRE);

Cenários Financeiros: idem anterior, simulando alterações nas variáveis que impactam as disponibilidades financeiras da organização (Fluxo de Caixa);

Cenários Operacionais: projeções e simulações considerando as mais diversas alternativas de uso da capacidade produtiva da companhia.

Por exemplo, o que acontecerá com o seu negócio se o dólar baixar? Ou se o custo da matéria-prima aumentar? A organização terá mais Necessidade de Capital de Giro para dar suporte ao aumento na operação? Esse capital será próprio ou de terceiros? Pagaremos juros por isso? Esses são apenas alguns exemplos de perguntas a serem respondidas para simular cenários otimistas, realistas e pessimistas com relação ao crescimento.

No artigo *Análise de Cenários Orçamentários: como a Projeção de Cenários Econômicos e Financeiros pode ser um divisor de águas para sua empresa* detalhamos bem o assunto de projeção de cenários. Além disso, disponibilizamos gratuitamente uma planilha que ajudará você nas simulações. Acesse-a clicando na imagem abaixo:



#04 - Tenha uma estrutura financeira bem desenhada

A Gestão Financeira exige um entendimento aguçado de sua contabilidade. É impossível alocar capital e recursos para crescer de maneira sustentável sem saber como esses investimentos afetarão seu lucro. Por exemplo, se você não entende quanto custa para trazer e manter um cliente, provavelmente os custos que você precisará ter com marketing e vendas para conseguir aumentar sua base de clientes poderá render pouco ou nenhum retorno.

Quando falamos em Gerenciamento Financeiro estamos nos referindo a itens como:

Contas a Pagar;

Contas a Receber;

Gestão do Fluxo de Caixa (fuja dos principais erros no Controle de Caixa);

Gestão do Saldo de Caixa;

Gestão da Necessidade de Capital de Giro (NCG);

Aplicação e Captação de Recursos;

Crédito e Cobrança;

Entre outros.

05 - Não tire o olho no orçamento

O Orçamento Empresarial ajuda uma empresa em recuperação judicial, então, imagine sua importância para uma empresa que queira crescer de forma estruturada e organizada! Como gostamos de explicar, o Orçamento Empresarial é o ato de planejar e estimar os ganhos, despesas e investimentos que a empresa terá em um período futuro.

Isso significa que é **impossível crescer sem ter um orçamento**, pois ele apontará se a estimativa de ganhos é maior ou menor do que a previsão de despesas. Sem saber dessa informação, com toda certeza o crescimento, que era para ser sustentável, poderá ser até fatal para seu negócio.

O orçamento de uma empresa geralmente é composto por:

Orçamento ou projeção de vendas

Orçamento de deduções de vendas e despesas variáveis (fretes, comissões, impostos, etc.)

Orçamento de custos da produção

Orçamento de RH ou mão de obra

Orçamento de despesas operacionais (gastos fixos)

Orçamento de investimentos

Observe que cada um dos itens acima trata de informações essenciais para a escalabilidade de um negócio. Já pensou crescer sem saber quais serão os custos de mão de obra? Ou de produção? Como se preparar para atender à demanda do crescimento de modo que os ganhos sejam muito maiores que os gastos? Você vai concordar que isso é impossível.

Exatamente por esse motivo é que é essencial **manter os olhos bem atentos ao Orçamento Empresarial, além de controlá-lo com excelência**. Temos uma planilha que irá te ajudar nessa tarefa e a disponibilizamos gratuitamente. É só clicar na imagem abaixo e fazer o download:



Concluindo

No início do artigo falamos sobre crescimento e escalabilidade e abordamos o fato de que um negócio escalável é aquele que tem um crescimento sustentável. Nesse caso, a empresa não cresce por crescer, mas sim para **atingir a objetivos definidos**, e sempre contando com uma base sólida.

Pense em um terreno vazio. Não dá para simplesmente começar a construir um imóvel sem antes estudar o local e saber se o terreno é ideal para a construção. Às vezes, é preciso fazer

um aterra. Preparar a base para que o imóvel fique em pé é fundamental, e o mesmo podemos falar de crescimento sustentável.

Aqui demos cinco dicas sobre no que sua empresa precisa se ater para ter escalabilidade e expandir de modo saudável. Caso você tenha mais itens para incorporar à lista fique à vontade. E agora que chegamos ao fim, esperamos que este artigo tenha sido útil a você. Deixe um comentário contando o que achou e compartilhe conosco qualquer outro conhecimento que possa contribuir com o tema. Fique à vontade também para compartilhar este post com seus colegas.

Toda semana publicamos aqui artigos relacionados a planejamento, orçamento e acompanhamento econômico-financeiro. Também publicamos 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.