

50

ESTRATÉGIAS PARA
MULTIPLICAR
O LUCRO

POR SIMONE SANTOLIN





SOBRE SIMONE SANTOLIN

As estratégias apresentadas neste guia são baseadas na minha trajetória de vida na gestão financeira.

Divido-as em quatro conjuntos: um conjunto de técnicas e três conjuntos de experiências.

O conjunto técnico está relacionado à minha formação como Técnico em Contabilidade e à graduação em Ciências Contábeis, além das quatro especializações que realizei: Finanças Empresariais, Controladoria e Auditoria, Desenvolvimento Humano e Organizacional, e Educação Financeira.

Também incluo estudos contínuos em gestão financeira 360.

O conjunto de experiências aborda minha carreira de 20 anos como CLT em empresas de médio e grande porte, com experiência nas áreas administrativa, financeira e controladoria. Destaco os 11 anos dedicados à gestão financeira e administrativa.

Os conjuntos dois e três referem-se aos últimos 4 anos empreendendo como mentora financeira. Durante esse período, concentrei-me em contribuir para a vida e os negócios de mulheres empreendedoras, ensinando gestão financeira, incentivando o desenvolvimento de empresas lucrativas, aumentando o nível de inteligência financeira e mostrando caminhos em direção à liberdade financeira.

INTRODUÇÃO

Este guia foi elaborado para mulheres empreendedoras, empresárias, profissionais liberais e autônomas como você.

Vou compartilhar um compilado de 50 estratégias que se destacaram na multiplicação dos lucros ao longo da minha jornada de mais de 20 anos na gestão financeira.

Faça deste guia seu manual pessoal e explore as inúmeras possibilidades que ele oferece.

O segredo por trás dessas 50 estratégias está na sua decisão de implementá-las em sua empresa.

1- FAÇA UM PLANEJAMENTO FINANCEIRO ANUAL

Esta estratégia é fundamental para qualquer empresa, pois antes de buscar aumentar o lucro, a empreendedora precisa ter clareza sobre seus objetivos pessoais e empresariais. Isso serve como base para iniciar o planejamento. A próxima etapa é diagnosticar a situação financeira atual. Com base no passado, presente e futuro, ao fazer um planejamento para o próximo ano, é possível ter uma visão clara das possibilidades atuais e, assim, criar ações estratégicas para alcançar o lucro desejado.

2- IMPLEMENTAR UMA CULTURA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Após realizado o seu Planejamento anual é hora dele fazer parte do seu cotidiano e da sua equipe. Quando temos um planejamento, nossas decisões serão muito mais assertivas pois temos algo a focar que se seguirmos com ações do plano de multiplicação de lucro. Para implementar esta cultura orçamentária é necessário ter uma rotina de controles financeiros.

3- CONTROLAR E ANALISAR O SEU FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa é o relatório principal que toda empresária precisa ter para controlar as entradas e saídas de recursos. Este relatório é fundamental para fazer análises estratégicas que irão apoiar em decisões assertivas e assim aumentar o lucro.

4- CONTROLAR O VERDADEIRO LUCRO DO SEU NEGOCIO

Antes de multiplicar o lucro, você precisa saber seu lucro atual. O verdadeiro lucro é o relatório por competência, os números são diferentes do fluxo de caixa. E importante salientar que o saldo final do seu banco e caixa não é lucro. Muitas empresas tem caixa, mas passam período sem lucratividade.

Quando você tem controles confiáveis, você consegue ter clareza no seu lucro atual e assim entender o que precisa ajustar nas estratégias para aumentar seu lucro.

5- CRIAR POLITICAS FINANCEIRAS DE CREDITO E COBRANCA

Se você deseja ver sua lucratividade crescendo um ponto fundamental é implementar processos, normas, rotinas financeiras com relação a crédito e cobrança.

A venda é importante é onde tudo começa, mas precisa ser feita com uma política financeira que preze a segurança financeira para não ter inadimplência, e assim manter o lucro estimado.

6- REDUZIR O CUSTO FINANCEIRO

Empresas que precisam de algum tipo de estoque para operacionalizar suas atividades, precisam se atentar que se o ciclo de caixa financeiro, que vai da entrada do produto ao estoque até o recebimento da venda. Se o ciclo deste produto é longo pode acarretar um custo financeiro alto. A estratégia aqui é entender este fluxo e reduzir o ciclo assim o seu capital de giro pode ser menor e seu lucro com certeza irá aumentar.

7- SABER O SEU PONTO DE EQUILÍBRIO FINANCEIRO E ECONÔMICO

Quando você sabe o quanto precisa vender para chegar no seu ponto de equilíbrio financeiro, que é o quanto precisa receber para pagar todos seus compromissos e o ponto de equilíbrio econômico que quanto precisa vender para não ter prejuízos, isso traz poder e assim poderá ter metas adequadas para ter o lucro superior em seu negócio através de estratégias da Precificação.

8- APURAR A MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO DE CADA PRODUTO/SERVIÇO

Você precisa saber fazer de forma assertiva a margem de contribuição de seus produtos/serviços, assim poderá ter metas de vendas que farão você ter mais lucro, mesmo tendo menos vendas.

9- TER UMA FICHA TÉCNICA DE SEUS PRODUTOS/SERVIÇOS CORRETA

Você precisa ter o levantamento de todos seus custos variáveis de cada produto/serviço numa ficha técnica, assim você irá formar seu preço de maneira muito mais assertiva e a lucratividade poderá ser melhorada.

10- SABER QUAL O MELHOR PRAZO DE PAGAMENTO

O prazo de pagamento sempre é mais interessante ser maior, ao contrário dos recebimentos que quanto menor melhor. É importante negociar com os fornecedores além de prazos, as taxas de juros e descontos, pois você poderá comparar com os bancos e outros fornecedores, assim você pode aumentar o lucro através de receita financeira. Importante sempre consultar o fluxo de caixa para ver qual melhor data do mês para cada nova compra.

11- SABER QUAL O MELHOR PRAZO DE RECEBIMENTO

Aqui é importante verificar o fluxo de caixa, com base no prazo de pagamento é importante fixar os prazos máximo concedidos, taxas de juros e desconto que possa trazer vantagem financeira ao negócio e assim melhorar o lucro.

12- TER UM MODELO DE NEGÓCIO COM BAIXO CUSTO/DESPESA FIXO

A estratégia para você que deseja escalar seu negócio com multiplicação de lucros é manter um modelo de negócio com custos fixos enxutos. Para isso acontecer você precisa ter educação financeira pessoal, cultura de resultados, controle financeiro, cultura orçamentária.

13- REDUÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS VARIÁVEIS

Aqui é importante avaliar a ficha técnica de cada produto/serviço de forma estratégica. Assim você poderá pensar em novas possibilidades de redução com seus fornecedores, nos materiais que podem ser substituídos quando a trazer mais resultados.

14- CONSTRUIR RESERVAS FINANCEIRAS

Quando sua empresa tem uma lucratividade adequada ao seu segmento, é importante ter metas para ir fazendo reservas financeiras para 3, 6 até 12 meses de seus custos e despesas fixos. Isso te dá poder de fazer melhores escolhas e assim ir multiplicando ainda mais seu lucro por ter essa segurança financeira.

15- FAZER PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Todo final de ano é importante fazer reunião com seu contador para fazer uma avaliação de qual a forma de tributação legal é mais econômica para seu negócio poder economizar.

16- DEFINIÇÃO DE UM PRÓ-LABORE FIXO

Para cada fase da empresa é necessário fazer uma avaliação de quanto o caixa da empresa comporta pagar de pró-labore, com base nos serviços que executa. É necessário ter um pró-labore justo com sua empresa, para ela ter caixa e assim aumentar a lucratividade

17- SEPARAR 100% AS DESPESAS PESSOAIS E EMPRESARIAIS

Quando você faz a separação das despesas pessoais e o seu negócio, você consegue passar para um segundo nível que é de organização, isso vai fazer ter clareza do seu financeiro aí então pode iniciar um planejamento para aumentar a lucratividade.

18- CRIAR CAPITAL DE GIRO

Este é um dos principais motivos que as empresas fecham, por falta de capital de giro. É preciso gestão do fluxo de caixa principalmente você que busca escalar seu negócio, pois se as vendas aumentarem você precisa de mais capital para a operação. Para crescer sua empresa em lucratividade é necessário fazer % reservas para capital de giro muito maiores que o % de distribuição de lucro.

19- CONTROLAR SEUS ESTOQUES

O controle de estoque é fundamental para multiplicação de lucros. O estoque precisa de gestão que significa manter um nível médio que tenha segurança e o custo financeiro seja minimizado. O controle e gestão permite saber os estoques mínimos, segurança. O estoque não pode se tornar dinheiro parado. Por isso é necessário ter indicadores, políticas de compras para apoiar na administração e assim ter vantagem competitiva e aumentar o lucro.

20- DEFINIR % DISTRIBUIÇÃO DE LUCROS

Muitas empreendedoras acabam retirando de forma não organizada, planejada a distribuição de lucros sem uma base os objetivos futuros com o seu negócio.

Aqui é um grande erro de gestão, pois se você quer uma empresa com solidez é necessário ter uma distribuição coerente linkando % diferentes em cada fase e metas de lucratividade na empresa. Quando o % de lucro maior fica na empresa as possibilidades de aumentar a lucratividade crescem, pois, empresa fica liquidez pois depende de menos capital de terceiros e assim aumenta o lucro.

21- SABER PRECIFICAR CORRETAMENTE

Aqui é sobre que chamo de gestão financeira 360. Que significa unir as principais áreas do negócio para precificar de maneira estratégica e lucrativa. Precificar é diferente de formar preço de venda. A formação de preço é 1 dos 3 P.

A precificação consiste na união de 3 P, o 1P Público, 2P Posicionamento, 3P Preço.

Quando você precifica com a união destes 3P a lucratividade é multiplicada. E isso significa unir conhecimento + autoconhecimento + marketing + finanças + estratégia.

22- PLANEJAR OS INVESTIMENTOS

Toda empresa que cresce e multiplica a lucratividade precisa investir no seu negócio.

Estes investimentos precisam ser planejados no seu planejamento estratégico e financeiro e precisam estar ligados com seus objetivos de curto, médio e longo prazo.

Importante antes de fazer um projeto de investimento, fazer as contas de expectativas de lucro, estimativas de mercado para ver a viabilidade de investimento.

23- TER ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA

Para uma empresa multiplicar a lucratividade o 1 princípio é ter Organização Financeira.

Para ter a organização é necessário principalmente:

- ✓ Ter uma ferramenta que possibilite ter todo o controle financeiro em um único local.
- ✓ Ter uma rotina de Controle de toda movimentação financeira da empresa.

Com uma empresa organizada é mais fácil encontrar as soluções que irão trazer resultados melhores.

24- TER CONTROLES FINANCEIROS CONFIÁVEIS

Para ter um controle financeiro confiável é necessário 3 pontos importantes:

- 1- Pessoa que faz os controles precisa ter habilidades técnicas e conhecimento de finanças para poder fazer o controle assertivo
- 2- Ter processos financeiros para seguir uma padronização.
- 3- Rotina diária para lançamentos de toda movimentação financeira do dia.

É importante pensar que a pessoa do operacional, não é a pessoa que tem uma visão estratégica do negócio, por isso a empreendedora precisa investir em conhecimento de gestão financeira, para interpretar os relatórios que são gerados a partir da movimentação financeira para então criar as estratégias financeiras de multiplicação de lucro.

25- FAZER UMA GESTÃO FINANCEIRA 360

Para uma empresa aumentar a lucratividade você precisa fazer uma gestão financeira 360. Que significa dominar seus números para entender qual área as finanças apontam que precisa melhorar as estratégias para multiplicar ainda mais a lucratividade.

As áreas da empresa que precisam estar em equilíbrio com as finanças são gestão de vendas, marketing, liderança, pessoas, processos e estratégias.

26- BUSCAR CONHECIMENTO DE FINANÇAS

Um dos grandes diferenciais das empreendedoras que tem lucratividade acima da média é tomar decisões baseadas na gestão financeira.

E para ter uma gestão financeira que possibilite isso você precisa ter conhecimento, para ter este conhecimento na prática a melhor maneira é ter um mentor financeiro que consegue trazer várias complexidades de forma simples e personalizada para seu negócio e traz aceleração na multiplicação do lucro.

27- FAZER UM DIAGNÓSTICO DA GESTÃO FINANCEIRA 360

Para multiplicar sua lucratividade, o ponto inicial é saber onde está hoje, através de um diagnóstico financeiro 360. Assim terá clareza como está sua gestão financeira e o que precisa ter de ações para então chegar nos seus objetivos com os seus negócios.

28- MONITORAR OS INDICADORES FINANCEIROS

Os indicadores são o painel de controle de um avião, aqui no caso é o painel de controle do seu negócio, onde você irá medir os resultados de suas ações.

Quando você mede seu previsto x realizado, consegue entender as estratégias que estão dando certo e as que precisam de ajustes.

Sempre que analisar você perceberá novas ações a serem implementadas para aumentar o lucro.

29- ESTABELEECER METAS FINANCEIRAS

Toda empresa que busca crescer em lucratividade, precisa ter metas. As metas que vão te levar nos resultados desejados. Aqui é importante pensar que se o objetivo é multiplicar o lucro as metas definidas precisam estar alinhadas com este objetivo.

As metas principais que precisam ser medidas são:

Lucratividade

Margem de Contribuição

Liquidez

Saldo de caixa operacional

Faturamento

Orçamentos (despesas, custos, investimento)

30- TER SIMULADORES

Aqui o ponto importante que traz muita clareza pra você tomar melhores decisões é ter simuladores de lucratividade.

Os simuladores trazem a visão futura de como as ações que irá realizar se comportar nos resultados, assim você terá mais clareza nas prioridades a serem realizadas e quais terão mais impacto nos resultados.

REDUZIR OS SEUS CUSTOS INVISÍVEIS

31- Diminuir os Controles excessivos que não trazem clareza.

32- Buscar o conhecimento/prática para reduzir os retrabalhos de atividades financeiras.

33- Ter rotina diária de controles financeiros para não ter divergências de conciliações bancárias e de caixa.

34- Buscar um método e ferramenta que possibilite não ter erros no cálculo da precificação.

35- Parar de desperdiçar tempo em tentar entender sozinha, sem procurar ajuda especializada para encontrar o seu verdadeiro lucro.

36- Desenvolver uma padronização de processos financeiros que otimizem tempo e lhe deem segurança.

37- Ter 1 única ferramenta para gestão financeira – para não ter informações soltas em planilhas, sistemas, manuais que não trazem informações confiáveis.

38- Buscar ajuda para utilizar o seu sistema de forma certa e integral para ter controles confiáveis na tomada de decisão.

39- Ter agenda de 1 tarde mensal para trabalhar na gestão financeira estratégica do seu negócio.

40- Descontos concedidos sem estar na sua precificação.

CRIAR UM PLANO DE REDUÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS

41- Fazer uma reavaliação a cada 6 meses para redução as taxas das operadoras de cartão de crédito.

42- Fazer uma reavaliação cada 6 meses para redução das taxas de telefones, internet.

43- Revisar no seu cartão de crédito todos os lançamentos mensais se não tem nada que não foi autorizado.

44- Fazer cotação com 3 fornecedores diferentes para as compras de despesas e investimentos.

45- Fazer um plano para melhorar a produtividade e assim não precisar ter horas extras para pagar.

46- Buscar renegociar contratos com prestadores de serviços.

47- Fazer um plano para redução das contas de luz, água, descartáveis, materiais de escritório.

48- Fazer um benchmarking com empresas do mesmo segmento para entender as métricas do seu mercado com seu negócio para poder identificar o que está gastando mais e ajustar.

49- Capacitar a equipe para que possam melhorar seus conhecimentos e habilidades para executar mais tarefas, reduzir tempo de atividades, ter mais assertividade.

50- Busque cotar contratos de terceirização de atividades, por vezes é muito mais econômica de que manter uma equipe.