

Expansão & Negócios

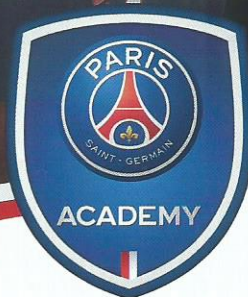
GSPP

GRUPO SOARES PEREIRA & PAPERÁ

Nº03 Edição 3 Ano 2017



QUANDO A
FORÇA
DA **MARCA**
EXTRAPOLA OS
CAMPOS



BRASIL

FRANCHISING

*Tendências em
alta no setor*

FINANÇAS

*A importância
dos números*

FRANQUEADO

*A evolução
do perfil*

OS NÚMEROS DO SEU NEGÓCIO

A IMPORTÂNCIA DE CONHECER

Já perdi as contas de quantas vezes estive conversando com proprietários e gestores de empresas que mal conheciam os números do seu negócio. Pessoas que não tinham quase nenhum controle sobre as finanças da empresa que administravam.

Isto é muito mais comum do que se imagina, mas as suas consequências podem ser catastróficas para o futuro de uma organização.

A grande questão aqui é que o desconhecimento a respeito das finanças de uma empresa acaba deixando os seus administradores à mercê do destino, sem conhecer os resultados efetivos do negócio e muito menos a sua viabilidade. É como pilotar um avião com os olhos vendados.

Na mesma esteira, este fenômeno me faz recordar de uma pesquisa do SEBRAE, publicada em Julho de 2014, sobre a “causa mortis” das empresas em seus primeiros 5 anos de vida. A pesquisa, realizada com uma amostra de empresas, revelou, dentre outras coisas, que:

- 39% não sabiam qual era o capital de giro necessário para abrir o negócio;
- 55% não elaboraram um plano de negócios;
- 50% não determinaram o valor do lucro pretendido;
- 42% não calcularam o nível de vendas para cobrir custos e gerar o lucro pretendido.

A primeira coisa que um empreendedor tem que saber antes de se lançar em um novo negócio é que toda atividade empresarial tem riscos. Em verdade, e falando de modo mais específico, é preciso ter em mente que existe um custo de oportunidade representado pela taxa de juros que qualquer pessoa receberia por investir seus recursos em um investimento sem risco no Brasil, em títulos públicos, por exemplo.

Ora, se a pessoa resolver correr o risco de ter o seu próprio negócio, precisa saber que, necessariamente, deve receber um retorno maior do que o deste custo de oportunidade, já que estará assumindo um risco muito maior e, além disso, provavelmente, terá que se esforçar muito mais, trabalhando e se dedicando à empresa.

Este simples ponto de partida já deixa bem claro que conhecer e analisar os números de um empreendimento é de suma importância para que se possa saber se ele está remunerando suficientemente os seus sócios.

Uma das formas de analisar se investir em um determinado empreendimento é interessante, ou não, é por meio do cálculo do payback, que revela o tempo necessário para que o investidor tenha o seu dinheiro de volta. Refiro-me àquele dinheiro que foi investido para abrir o negócio, como: obras, máquinas, decoração, taxas, etc.

*QUANTO MENOR O PAYBACK,
MAIS RAPIDAMENTE O
DINHEIRO SERÁ RETORNADO.
QUANTO ANTES MELHOR!*

Um outro indicador que deve ser analisado é a margem de lucro do negócio. Esta margem trata-se do percentual que indica quanto da receita estará retornando em forma de lucro. Ou seja, o que realmente vai para o bolso do empreendedor depois que ele paga todas as contas da empresa, como salários, aluguéis, fornecedores, impostos, etc.

Saber a margem de lucro evita armadilhas muito comuns como as que acontecem com empreendedores que enchem os olhos com o tamanho da receita do empreendimento e começam a gastar na pessoa física, achando-se “ricos”, sem nem saber ao certo qual é a margem do negócio em si. Eles simplesmente desconhecem o quanto desta grana toda vai chegar de fato ao bolso deles depois que todas as contas da empresa estiverem pagas. Há uma chance de esta margem ser baixa e, se esta for uma verdade, estará consumado o desajuste das contas e, quiçá, o fracasso da empresa, já que seus recursos serão “consumidos” pelos sócios e provavelmente farão falta para o bom andamento do negócio.

Mas, onde encontrar todos esses indicadores? A resposta é: no Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE), onde deverão ser imputadas todas as receitas e despesas do negócio, permitindo que sejam calculados facilmente estes dois indicadores, além de muitos outros, como, por exemplo, o ponto de equilíbrio, a evolução das receitas, o lucro líquido. Números essenciais à gestão financeira eficaz de um negócio.

Por Leticia Camargo, Planejadora Financeira CFP®