OS PROBLEMAS QUE PRATICAMENTE TODO EMPRESÁRIO ENFRENTA

EmpreendeDORES

EMPREENDE DORES

MAICON SANTOS

SAIBA OS CORRIGIR E AUMENTE SUA LUCRATIVIDADE EM ATÉ 30%

Introdução

Hoje em dia se fala muito em empreendedorismo, ter o próprio negócio, "trabalhar para mim mesmo", mas será que a coisa é tão simples assim, como andam pintando? Por qual motivo muitas empresas abrem e fecham em um curto período de tempo?
Já parou para pensar nisso?

Segundo o SEBRAE

- 7% dessas empresas fecham por **falta de lucro**;
- 20% encerram o negócio por **falta de capital**; e quase
- 50% dos pequenos empresários do Brasil não sabem precisar se têm lucro ou prejuízo.

Esses dados nos fazem constatar que as empresas fecham por falta de uma gestão adequada dos seus recursos. Alguns dos problemas que vamos ver aqui são comuns entre os empresários e são eles:

1. GESTÃO DE PESSOAS

QVT - Qualidade de vida no trabalho

Para ter sucesso, os gestores precisam garantir que seus colaboradores possuam boas condições de trabalho, remuneração e benefícios justos, tarefas desafiadoras e um estilo de gestão que garanta capacidade de participação e desenvolvimento das pessoas. Também significa: comprometimento com as metas da equipe e planificação das escolhas de bem-estar para e durante o trabalho.

Podemos optar entre abordar as pessoas como recursos organizacionais ou como parceiros da organização. Assim, os funcionários podem ser tratados como recursos produtivos: os chamados recursos humanos. Como recursos, eles precisam ser administrados, o que envolve planejamento, organização, direção e controle de suas atividades e, como produto final do processo passaram a constituir apenas a parte do patrimônio físico na contabilidade da empresa.

Pode-se afirmar que as pessoas nesta nova era da informação, eles constituem o capital intelectual da organização, que para serem bem sucedidas neste novo cenário têm que tratar seus funcionários como parceiros do negócio e não mais como simples empregados contratados.

Para melhorar a **Produtividade**, que é o *grau de aproveitamento dos meios utilizados para produzir bens e serviços*, onde o objetivo é aproveitar ao máximo os recursos disponíveis a fim de alcançar o melhor resultado, inicialmente, deve-se dar condições básicas de segurança e saúde às pessoas, que são o principal fator produtivo, para que estas imprimam qualidade ao bem ou serviço que estão produzindo.

Neste sentido, a busca por produtividade é constante e decisiva, o desafio é reproduzir, com bem-estar, este ambiente dentro das empresas preservando a integridade da pessoa, do cidadão e do profissional.

Em plena era do conhecimento o trabalhador manual cede 1. GESTÃO DE PESSOAS cada vez mais espaço para o trabalhador do conhecimento. A produtividade do trabalhador do conhecimento não é – ao menos principalmente – uma questão de quantidade produzida.

A qualidade é, no mínimo, igualmente importante.

Finalmente, a produtividade do trabalhador do conhecimento requer que ele seja visto e tratado como ativo, e não como custo, e que queira trabalhar para a organização.

Portanto, prever o futuro da produtividade e da QVT neste panorama é uma das metas de pesquisa e de novos negócios.

Aqui temos um ponto interessante...

Como assim, gestão por processos? E as pessoas?

Calma, as pessoas continuam (afinal, sem pessoas não há processo) mas, vamos analisar um caso muito conhecido:O McDonalds, por exemplo, contrata pessoas sem experiência, a baixo custo, para executar um trabalho. Esta pessoa executa o trabalho da mesma maneira das demais, seguindo um padrão. Em pouco tempo, um funcionário que, até então sem experiência alguma no mercado de trabalho, muitas vezes, em seu primeiro emprego, se torna **gerente**!

Aí você se pergunta: Mas quem em sã consciência coloca um jovem, sem experiência há até 6 meses, para ser gerente?

Uma empresa que trabalha por processos!

Padrão, definição de cargos e atividades. Qualquer pessoa que entrar, vai saber o que tem que fazer e quando, em cada situação. O funcionário que segue o protocolo, os processos, pode tranquilamente, ir para o próximo nível, pois vai ter que gerenciar processos. Basta seguir os procedimentos padronizados.

A empresa não precisa gastar rios de dinheiro em profissionais altamente qualificados, tarimbados no mercado, com vícios de trabalho que, cada um vai dar sua característica e personalidade à empresa, muitas vezes, fugindo das características e estilo de trabalho que o próprio dono quer e, acaba se submetendo e aceitando, por ver ali, a única alternativa para sua empresa.

Mas o que o McDonald's faz, afinal?

Justamente contrata pessoas sem experiência para que não corra riscos com estes vícios, pois precisa seguir um padrão que já foi implantado, revisado e validado e que vem dando certo...

Imagina se contrata o cara que trabalhou 15 anos na chapa de uma lanchonete e coloca para fazer hambúrgueres no Mc. Ele não vai se adaptar, nem o Mc vai querer, senão ele vai sair fazendo do jeito dele e o padrão, se vai...

A empresa tem que ter a cara do dono, com as características que o dono quer e que ele sabe que dá certo, que ele desenvolveu, colocou em prática, testou e validou... Por isso, a gestão por processos, para não haver desvio do padrão que se quer. Podemos ficar discutindo aqui diversos exemplos,mas vamos dar continuidade...

2. GESTÃO FINANCEIRA

Não ter controles / indicadores

Qual o lucro de sua empresa nos últimos 3 meses?
No último semestre?
No ano passado?
Comparado ao mesmo período do ano anterior?
Quanto de mercadoria sua empresa tem em estoque, neste momento?
Qual o CMV?
Qual o markup que é utilizado para fazer seu preço?
Qual a lucratividade de cada produto?
Qual a margem de contribuição?
Qual o ponto de equilíbrio de sua empresa?
Qual sua meta de faturamento diário / semanal / mensal?
Como estão as reuniões de DRE e previsões de fluxo de caixa?

Se você soube responder positivamente as perguntas da página anterior, parabéns, tem o controle de sua empresa nas mãos, agora, se sua resposta for "**não sei**", sinto informar... seu caminho está complicado.

"*Mas já estou há 5 anos no mercado, compro, vendo, anoto no caderninho, quando chegam os boletos eu pago e assim a gente vai tocando, levando né, não tá fácil pra ninguém...*"

Caso para ilustrar, mas reflete a realidade que vemos por aí, não?

Se uma pessoa com este nível de gestão consegue sobreviver por 5 anos no mercado, muitas vezes até mais, imagina se tivesse uma boa orientação e controle do que tem na mão?

Muitas vezes, empresários tem uma mina de ouro mas **não sabem como a explorar**... faz sentido? Enxergam só barro, mas se cavar um pouco, com um pouco mais de dedicação, organização, **encontram o ouro**.

Controles, indicadores de performance... São altamente necessários.

Não é perfumaria nem para bonito. Como querem que a empresa cresça sem ter um comparativo, por exemplo?

"*Minha empresa está crescendo*!"

Comparado a que, se não tem controle?

"*Tô andando de carrão, tenho minha casa, vou comprar uma casa na praia*..."

Show, mas, e a empresa? Ela que está crescendo?

Aí se escuta muito que o grande problema do empreendedor é não ter **previsão de ganhos**.

Se continuar comprando carro e casa, **fazendo a empresa pagar** teu carro e tua casa, não vai sobrar mesmo! E o problema não é "*não ter previsão de ganhos*".

O problema é não ter uma gestão eficiente!

Não reinvestir o lucro na empresa é outro grande erro e um tiro no pé. E de canhão!

"Mas não entendo, compro por 5 e vendo por 15, pago 5 de despesas e outros custos e não me sobra nada... Não fecha a matemática, deveria sobrar 5."

CLARO QUE NÃO!!!

Não contou o carro e a casa, fatura do cartão de crédito, jantares, escola dos filhos e outras contas pessoais que foram pagas pela empresa... Este tipo de controle é de grande importância. Separar o que é da empresa e o que é do dono, CNPJ e CPF, pois não existe CNPFJ.

Deve-se pagar um pró labore ao empresário e os lucros ficarem na empresa para investimento, **aumentando a capacidade de faturamento** ou para poder formar reservas e absorver impactos negativos, em épocas de baixa, crises, variação de câmbio, etc.

A empresa é pega "desprevenida" em algumas situações por negligência dos donos.

E as empresas que não controlam **Estoques**?

Outro grande problema!

Controlo meu caixa, tudo certinho, tenha cofre, cadeado, só eu mexo na conta bancária e nunca sobra dinheiro. Parece que a empresa tem lucro mas, quando vejo, **prejuízo**...

Já parou para contar seu estoque hoje? Como já perguntado, sabe quanto de estoque sua empresa tem hoje? Sabe o teu CMV?

Faça do dia 30 o dia da contagem mundial do estoque!

Utilize ele, o estoque, a seu favor, a favor da sua lucratividade! Não seja o louco da promoção e saia a comprar um monte de coisa para ocupar espaço sem necessidade.

Estoque é dinheiro e, pior, **estoque mal gerido é prejuízo**, mata sua lucratividade, com requintes de crueldade.

Um bom controle financeiro e de estoque, pode garantir um aumento de até 30% na rentabilidade da empresa... **30% senhoras e senhores**. E tem gente que acha que a solução dos problemas é só aumentar as vendas e sugar o comercial, tirar sangue dos coitados, com metas e mais metas de vendas, quando muitas vezes, para se ganhar mais dinheiro, basta controlar o que se tem em casa, arrumar a própria bagunça.

3. MARKETING E VENDAS

O que deixo de mensagem aqui é:

Não gaste dinheiro com o marketing errado.

Seja assertivo, saiba para que e para quem está fazendo o marketing e, de preferência, contratem quem possa auxiliar, caso não entenda disso. Tenha indicadores de marketing, das campanhas, conversões em vendas, para os comparativos de qual a melhor campanha, para saber onde reaplicar o marketing correto e qual não fazer mais. Seja estratégico e utilize com inteligência esta ferramenta poderosa. Abuse de *copywriting* (criação de textos persuasivos) e aumente suas conversões.

4. INOVAÇÃO

O que é inovação para você?

Quando falo em inovação, não quero dizer desenvolver novo produtos, altos investimentos, contratação de um time especializado e blá blá blá...

Inovação é ter ***retorno com ideias simples e baratas****.*

Muitas vezes, com o que temos em casa mesmo, alterando uma abordagem nas vendas, um texto, um roteiro, já conseguimos um aumento de 10% nestas vendas.

Mas lembrem, *aumento de vendas não significa aumento de lucros*! Gestão financeira... Percebam que tudo está interligado, uma coisa depende da outra.

Uma melhoria na gestão de estoque, de fluxo de trabalho, na logística, um simples ajuste,muitas vezes, já reduz custos.

Exemplo:
Quando se entra em uma loja e a abordagem é quase sempre a mesma:

-Vendedor(a):Olá, no que posso ajudar?
- Olhador(a): Só dando uma olhadinha, obrigado (Olhador, pois não se pode chamar de cliente).

5 minutos, vira as costas e sai.

Confesse que você já fez isso ou já viu esta cena...

Mudando a abordagem, para uma coisa mais pessoal (*pessoas gostam de ser bem tratadas, com certeza*):

- Olá, sou Fulano Vendedor, bem vindo às lojas Roupex! É sua primeira vez aqui?
- Olá, obrigado. Sim, primeira vez.
-Que ótimo. Temos uma condição especial para sua primeira compra conosco.O que busca exatamente?

Este exemplo é para elucidar que, para inovar e aumentar o faturamento e lucros da empresa, não necessita de altos investimentos, uma simples alteração na abordagem, e isso foi um caso que aconteceu de fato, em uma loja de roupas aumentou as vendas em 15 ou 20%. Para saber isso, a loja, certamente, tinha controles para poder comparar e quantificar o sucesso da alteração.

5. FALTA DE PLANEJAMENTO

Sua empresa tem metas e objetivos?
Qual a visão de futuro da sua empresa?
Onde quer estar em 2, 5, 10 anos?
Como vai se dar a sucessão da sua empresa?

Sim, sucessão, afinal, ninguém pretende morrer trabalhando... Eu não, pelo menos.

Vamos para a história da Alice: Gato, qual caminho devo pegar? E o gato pergunta: Para onde quer ir? No que a Alice responde: Não sei, qualquer lugar e o gato, em sua sabedoria, a orienta:

Se não sabe onde quer chegar, qualquer caminho serve.

História manjada, sei, mas a mais pura realidade. Empresa que não sabe onde quer chegar, que não tem metas e objetivos definidos, não tem uma visão de futuro clara, não tem uma base para crescimento, vai crescer de forma desordenada, com uma estrutura enfraquecida e fragilizada, o que, para quebrar, é muito fácil.

Não se constrói uma casa de pedras pesadas em um terreno arenoso ou em um lameiro, certo?

Cedo ou tarde os problemas começam a aparecer.

Tenha os objetivos todos muito claros e, para poder os atingir, faça um bom **Mapa estratégico**.

Missão, Visão, Valores e Ferramentas como o Canvas dão uma ótima base de mapa estratégico.

Faça também uma boa estratégia organizacional da sua empresa. Com isso tudo, sua empresa vai estar na sua mão e não terás mais **Medo de arriscar para crescer**, pois terá bases sólidas para tomar as decisões corretas e calcular os riscos.

Controles, objetivos, mapas estratégico e organizacional, tudo isso vai impactar sua empresa de uma forma muito positiva.

O empresário tem na mão dele, em pouco tempo, uma tomada de decisão, baseado nos impactos que isso pode causar na empresa, sabe a margem que pode arriscar no jogo, vai ter resiliência para suportar uma decisão arriscada e retornar em pouco tempo ao estado natural, com certeza do que está fazendo, não vai ficar no "pode ser, mas e se não der certo, o que vai acontecer?"

Faça o planejamento estratégico, organizacional e financeiro da sua empresa. Sua empresa deve ser sua fonte de renda passiva, você deve trabalhar pela a empresa e não na empresa.

6. GESTÃO DE LIDERANÇA

Ponto fundamental para qualquer negócio. Sem bons líderes, a empresa não consegue ir para frente e acaba andando em círculos. Para que esse desafio seja superado, é altamente necessário investir mais em ações voltadas para o desenvolvimento de líderes.

Apostar no desenvolvimento de um profissional do time atual pode ajudar a perpetuar a cultura corporativa e reforçar o engajamento dos outros colaboradores, por ser uma pessoa já conhecida e, demonstra as chances de crescimento dentro da corporação.

Valorizar os profissionais "de casa" pode fazer da sua empresa um lugar mais apreciado para trabalhar.

Ter um líder com uma trajetória profissional conhecida, além de suas habilidades já serem conhecidas, capacidade para atingir resultados, administrar e gerir conflitos entre outros colaboradores e com os valores e a cultura da empresa bem estabelecida na sua forma de atuar.

É preciso ter atenção, pois algumas pessoas estão mais distantes do perfil esperado para assumir uma liderança.

Um bom líder precisa ter aptidão para comandar, ser capaz de motivar, organizar e administrar as pessoas ao seu redor, estar altamente engajado com os objetivos e valores da empresa, e principalmente saber lidar com as pressões e os conflitos do dia a dia.

Para isso, é necessário que a liderança executiva faça alguns investimentos na capacitação e qualificação dos profissionais, tanto em assuntos técnicos da área de trabalho, como em habilidades e visão gerencial.

Um problema comum em muitas empresas é a liderança muito envolvida em problemas operacionais e com pouco tempo para desenvolver planos estratégicos de médio e longo prazo, por exemplo. Para que isso tenha menos impacto no seu desempenho, é preciso treinamento e acompanhamento próximo dos profissionais no seu dia a dia, dos gestores.

Uma formação de líderes deve ser feita com cuidado, pensando principalmente em todas as responsabilidades e capacidades necessárias, porém é uma ação que **certamente vai trazer motivação** e **engajamento** para outros colaboradores, além de **perpetuar a cultura da empresa**.

Quando os funcionários se sentem valorizados, os resultados corporativos são:

- Aumento da retenção / redução de turnover;
- As equipes se tornam mais produtivas;
- Alianças são construídas em toda a organização

Dificuldades para delegar

Se vocês são os líderes em suas empresas, tem, quase com certeza, dificuldades em delegar tarefas.

Delegar, deve ser feito com muito critério e responsabilidade. As pessoas tem dificuldades hoje para delegar tarefas e isso é natural, pois queremos que o que deve ser feito, seja bem feito e, ninguém melhor para fazer uma coisa do meu jeito que, eu mesmo, não é?

Delegar é o processo que faz a gestão ser possível, porque gestão nada mais é do que o processo de obter resultados através das outras pessoas. É ser capaz de "fazer fazer" (e bem!).

Um bom gestor deve então, escolher bem a pessoa para determinado trabalho, comunicar as informações necessárias (lembrem, o óbvio deve ser dito, sempre), estar sempre acessível, fornecer recursos e diretrizes claras para se chegar aos resultados esperados, supervisionar e dar feedbacks ao longo do processo (outro grande problema, muitos gestores não sabem dar feedback – mas não é assunto desta palestra).

Fazendo isso, estará **delegando**!

Mas agora, se o gestor simplesmente "joga a batata quente" na mão de alguém, escolhe a pessoa errada, não se comunica bem, não fornece recursos e não informa o resultado esperado e, ainda por cima, reclama da incompetência da pobre criatura, que pode ter se esforçado o máximo para cumprir e ter um bom resultado... Esse gestor está **DELARGANDO**.

Ainda, se fizer tudo sozinho (o One man show / Exército de um homem só), vai estar centralizando...

"é mais fácil fazer do que ensinar" "se quiser bem feito, faça você mesmo",

...e mostrando que como gestor é apenas um ótimo executor.

“A humanidade experimentou mais mudanças nos últimos vinte anos do que nos 2.000 que os antecederam. Os limites que uma vez nos serviram, geográfica, política, social e emocionalmente, não existem mais. As regras estão constantemente mudando; mas as pessoas não podem viver sem limites, sem estrutura, sem regras. Assim, novas regras, novas estruturas e novos limites apareceram e proliferaram, de modo a preencher o vazio deixado por aqueles que parecem não mais servir a nossa condição de “Nova Era”. Infelizmente, em um mundo de mudanças aceleradas, há pouco tempo para regras. Assim que aparecem, elas são engolidas pelo turbilhão insaciável da mudança, seguida muito rapidamente por mais regras e, então, mais ainda. O resultado de todas essas mudanças é o caos e a desordem, cada mudança trazendo consigo um mundo ainda mais turbulento do que o anterior com cada vez menos 21 tradições;um mundo em perigo, onde reina a confusão.”

Michael E. Gerber

O Mito do Empreendedor

Com isso, refletimos que, a empresa que não tem planejamento, padrão, regras e não pensa de forma estratégica, está fadada ao insucesso, a ser engolida pelo mercado cada vez mais voraz e agressivo.

Padronize sua empresa, seu produto, seus processos.

Inove, gerencie estrategicamente, engaje sua equipe, faça com que eles vistam a camisa da sua empresa, como se fosse a de um clube.

Transforme sua empresa em um protótipo de negócios, de franquia e passe a vender experiências e não mais um produto.

Empresas maduras não vendem produtos, vendem sua filosofia, vendem uma experiência.

Pessoas querem comprar uma filosofia, querem uma experiência diferenciada.