

## CFO *outsourcing*

Está na hora de realizar o *check-up* anual ao seu negócio



## Está na hora de realizar o *check-up* anual ao seu negócio

Os empresários e gestores de negócios procuram visitar o seu médico, pelo menos uma vez por ano, para realizar o *check-up* anual. Esta é a melhor maneira de descobrir, desde o início, potenciais problemas de saúde como a pressão arterial alta ou colesterol, e tratá-los antes que estes conduzam a graves problemas de saúde. E você já pensou em realizar um *check-up* anual ao seu negócio? O mesmo conceito se aplica aqui:

Ao investir tempo, nem que seja uma vez por ano, para realizar uma análise à situação financeira e operações da sua empresa, pode avaliar a saúde da sua organização e identificar as áreas onde é necessária uma melhoria do desempenho. Esta análise permitir-lhe-á evitar problemas, que no futuro, se podem tornar em grandes dificuldades na gestão do seu negócio.

### Áreas de Foco

O final do ano é um bom momento para realizar o *check-up* anual do seu negócio e desta forma, avaliar o desempenho da sua empresa durante o ano que passou e fazer planos para o próximo ano. Apresentamos oito áreas que devem merecer a sua atenção quando submeter o negócio ao *check-up* anual:

**1. Vendas e prestações de serviços** - Provavelmente esta é a área do seu negócio, de mais simples monitorização, uma vez que os valores de vendas são de fácil obtenção, contudo importa ter presente a necessidade de atualizar os "mealheiros" dos descontos adicionais, os comumente chamados de "*rappe*". Ainda assim, é aconselhável verificar as tendências, isto é, se as vendas estão a subir, descer ou se se mantêm estáveis? E a sua quota de mercado? Que fatores (internos e externos) estão a afetar as vendas e quota de mercado, e o que pode ser feito para obter ganhos?

**2. As margens de lucro** - Estas também devem ser de fácil monitorização. Mais uma vez, as suas margens (brutas e líquidas) são maiores, menores ou idênticas às que existiam há um ano? Como se comparam então as projeções realizadas no início do ano para as médias do sector? Que medidas podem ser tomadas para melhorar as margens do negócio no próximo ano? A diminuição das margens podem ser "surdas e lentas", faz como a acumulação de gorduras nas artérias, difíceis de inverter e de detetar.

**3. Custos operacionais e indiretos** - Uma forma de aumentar as margens é reduzir os custos. Desde logo importa compreender a sua natureza, se se tratam de custos fixos, semifixos e/ou variáveis. Comece por analisar as rubricas de gastos não estratégicos como as Rendas e Alugueres, Comunicações, Deslocações e Estadas, entre outras. Tipicamente, estas rubricas de gastos crescem gradualmente ao longo do tempo e não prestamos a atenção devida ao seu comportamento. Importa, igualmente, analisar os gastos com o pessoal e a folha de remunerações para verificar se estes

custos estão em consonância com as vendas e com a atividade do negócio. Compare a sua estrutura de custos com a dos seus concorrentes? Comparar o seu negócio com outros da mesma indústria é uma forma de conhecer melhor, a saúde da sua empresa e identificar as áreas que precisam de mais atenção.

**4. Gestão de stocks** - A sua taxa de rotação de *stocks* (dias de venda no inventário) está a aumentar ou diminuir? Existem quebras, deterioração ou roubo de *stocks*? Monitoriza os itens de menor rotação para ter espaço para a mercadoria de maior procura? Aplica o *just-in-time* (JIT) ou outras técnicas de gestão de inventários para que as matérias-primas sejam entregues na fábrica, no tempo e na quantidade adequada às necessidades?

Uma fraca gestão de inventários pode ter um impacto adverso, significativo na rentabilidade dos negócios e gestão da tesouraria.

**5. O fluxo de caixa** - Concentre-se em encurtar o ciclo de fluxo de caixa, ou seja, diminuir o tempo que decorre entre o momento do pagamento dos *stocks* de matérias-primas, equipamentos e despesas gerais e o recebimento dos clientes. É importante renegociar condições mais favoráveis com os seus fornecedores e clientes, e falar com o seu banco sobre serviços, que possam acelerar o recebimento de fundos para o seu negócio. O dinheiro é a força vital das pequenas e médias empresas, pelo que um negócio com um fluxo de caixa deficiente é o equivalente a um acidente vascular cerebral - pode não ser imediatamente fatal, mas pode ser debilitante e contribuir para uma função comercial pouco agressiva.

**6. Contas a Receber** - Melhorar o prazo médio de recebimentos é uma das melhores formas de impulsionar o fluxo do dinheiro. Comece por criar um relatório sobre a antiguidade das contas a receber que potencie uma análise imediata das situações do pagamento de todos os seus clientes. Não hesite em, rapidamente, tomar medidas sobre os saldos vencidos - quanto mais tempo os clientes diferirem o pagamento, maior é a possibilidade de nunca virem a pagar.

**7. Recursos Humanos** - Como está a sua taxa de rotação de pessoal? E a moral do pessoal? Estão os seus funcionários a trabalhar de forma tão produtiva quanto possível, e as pessoas estão a realizar os trabalhos mais adequados para o seu perfil? Têm os seus planos de remuneração e benefícios de acordo com as ofertas do mercado? Em caso negativo, pode incorrer no risco de perder bons funcionários para concorrentes que vão pagar-lhes mais.

**8. Concentrações de clientes** - Esta é outra área que deve estar sempre presente nas nossas preocupações. Não deve ter uma percentagem muito elevada, das suas vendas e margens, concentrada em apenas alguns grandes clientes - caso contrário, está perante um risco significativo, se perder um deles. Como regra geral, deve evitar

que 20-30 por cento ou mais da sua receita total, esteja concentrada em apenas um cliente.

**9. Balanço** - O balanço é um bom indicador da saúde do seu negócio em um determinado momento. Uma revisão dos rácios e as principais tendências ao longo do tempo é uma parte importante do exame de saúde ao negócio.

### A Clínica Geral do seu Negócio

A AG Consultores pode ajudá-lo a realizar o *check-up* anual ao seu negócio. Na verdade, os serviços CFO *outsourcing* atuam como um médico especialista de saúde financeira da sua empresa - um profissional financeiro que pode executar os testes necessários para diagnosticar a saúde do seu negócio e prescrever tratamentos para todas as áreas onde existem ou possam existir problemas antes que se tornem agudos.

Com as ferramentas certas de diagnóstico, incluindo o *benchmark*, e anos de experiência de trabalho com empresas como a sua, os serviços CFO *outsourcing* podem realizar um diagnóstico, que vai identificar os sintomas, os problemas atuais e/ou os problemas futuros do seu negócio. Os nossos consultores irão, então, recomendar e ajudar a implementar as soluções, contribuindo assim para garantir a boa saúde do seu negócio nos próximos anos.

### No nosso entendimento

Muitas pessoas visitam o seu médico uma vez por ano para realizar um *check-up* de saúde anual. O mesmo conceito aplica-se ao seu negócio: Ao investir o tempo para realizar um check-up anual, poderá avaliar o quão saudável a sua empresa está e identificar as áreas onde é necessária uma melhoria do desempenho. Escolher o recurso certo para ajudá-lo a fazer isso objetivamente é como escolher o médico certo para monitorizar sua saúde pessoal. O serviço CFO *outsourcing* pode ser um salva-vidas de negócios e garantir a boa saúde do seu negócio para os próximos anos.

### Sobre AG Consultores

A AG Consultores fornece soluções de carácter financeiro e operacional para as empresas. Os serviços CFO *outsourcing* têm como propósito ajudar, com sucesso, os líderes empresariais a enfrentar os desafios e a concretizar os seus objetivos financeiros e operacionais. Na AG Consultores, somos apaixonados por ajudar os nossos clientes a criar, crescer e sustentar valor. Para obter mais informações, visite a nossa página em [www.ag-consultores.pt](http://www.ag-consultores.pt) ou contacte-nos para o endereço: [nuno.goncalves@ag-consultores.pt](mailto:nuno.goncalves@ag-consultores.pt)