

A photograph of a man and a woman sitting together, looking at a tablet device. The woman, wearing glasses and a yellow top, holds a white coffee cup. They are both smiling. In the background, there's a bookshelf filled with books.

Os maiores segredos da gestão empresarial eficiente em pequenas empresas

sage

Introdução

Muitos donos de pequenas empresas ainda acreditam que uma administração eficiente só é possível nas grandes empresas. Com isso, a cada dia que passa, perdem a oportunidade de tornarem os seus negócios mais profissionais, respeitáveis e com destaque no mercado. A má compreensão do que realmente é e como funciona a **gestão de uma empresa** é um dos motivos para que isso aconteça. Nosso objetivo aqui é acabar com essa ideia!

Antes de qualquer coisa, vamos entender bem o que é a **gestão empresarial**. Ela é um modelo de trabalho estruturado com base nas políticas de valores, missões, objetivos, cultura organizacional e outros fatores importantes para o bom funcionamento de qualquer empreendimento. Sua grande missão é melhorar a utilização dos recursos, realizar ações planejadas estrategicamente e tornar uma empresa lucrativa atingindo metas e objetivos mais rapidamente.

Administrar pequenas empresas tendo este cuidado pode trazer uma série de benefícios para o negócio, como a redução de custos nos processos operacionais e gerenciais, maior produtividade e controle do fluxo de informações, integração entre todos os setores da empresa, tomadas de decisões mais conscientes e baseadas em dados, menor necessidade de retrabalho com a automatização das tarefas e muito mais.

Depois de ler nosso ebook, queremos que você, pequeno empresário, tenha a consciência desses benefícios e aprenda a utilizá-los da melhor forma para garantir a sobrevivência e crescimento do seu negócio. Cuidar das finanças com eficiência, contratar os profissionais ideais, ter uma operação enxuta que facilite desde a emissão de notas fiscais até o controle mais rigoroso do estoque são apenas o começo para uma administração mais inteligente e eficiente!

Leia com atenção e encontre a chave do sucesso para uma boa gestão de empresas.

1. Gestão Financeira



As finanças são o coração da empresa e manter esse setor saudável é crucial para a sobrevivência do negócio. O controle financeiro é uma das principais ferramentas responsáveis por garantir que a empresa alcance os objetivos de forma planejada e com os riscos controlados. Mesmo parecendo algo óbvio, a má gestão dos recursos financeiros é responsável pela maioria dos casos de falência, principalmente das pequenas empresas.

1. Gestão Financeira

Para resolver isso, é preciso conhecer melhor as contas da empresa: o equilíbrio no fluxo de caixa pode reduzir o índice de endividamento, permitir que você tenha reservas de caixa, planeje custos e despesas e aumente a taxa de lucratividade do negócio. Não importa se o seu controle é feito em uma [planilha](#) ou por meio de [softwares](#) de gestão, o importante é fazer esse gerenciamento de forma adequada. Os princípios são os mesmos para todas as empresas. Veja abaixo algumas dicas para pequenas empresas terem uma boa gestão financeira:

1.1 Conheça as contas da sua empresa

Conhecer as operações financeiras realizadas pelo seu negócio tornará mais fácil o gerenciamento e o desenvolvimento de estratégias devido à visão mais abrangente que você terá sobre ela. As contas mais comuns que envolvem um negócio são: valores em estoque, entrada de dinheiro por meio de vendas, aluguéis, empréstimos e investimentos, saídas de dinheiro com a retirada dos sócios, despesas, custos de produção, fornecedores e outros dependendo do segmento de atuação. Pode parecer difícil no início, mas logo você ficará familiarizado com todas as contas e terá maior agilidade para tomar decisões relacionadas às finanças da sua empresa.

1. Gestão Financeira

1.2 Mantenha o controle do fluxo de caixa

Com conhecimento das contas da empresa, fica fácil de perceber que controlar o fluxo de caixa de maneira eficiente vai muito além de apenas registrar e acompanhar as entradas e saídas de dinheiro. Pensando estrategicamente, é possível utilizar o fluxo de caixa para planejar que despesas têm retiradas programadas em períodos que coincidam com as entradas de dinheiro (contas a receber) a fim de garantir um bom equilíbrio financeiro. Isso irá resolver alguns imprevistos e vai evitar que a sua empresa fique no vermelho.

Quer fazer essa estratégia dar certo? É só basear o seu planejamento nas projeções futuras que indiquem quando entra ou sai dinheiro do caixa ou das contas bancárias da empresa. Isso também vai facilitar na hora de administrar bem o [capital de giro](#) e aumentar o seu poder de negociação com os fornecedores, pois pode programar para comprar quantidades maiores e pagar à vista a fim de conseguir os melhores descontos e reduzir o custo médio da sua matéria-prima. Outra dica que pode ajudar é sempre negociar dívidas com clientes inadimplentes para não ficar na mão.

1. Gestão Financeira

1.3 Acompanhe os custos de perto

O lucro é o principal objetivo das empresas, não é mesmo? Logo, os custos são o que determinarão se ele será alto ou baixo. Por isso, conheça todo o processo e os recursos necessários na produção para identificar desperdícios e melhorar a utilização deles. Quanto mais detalhados forem os custos fixos e variáveis embutidos nos produtos e serviços, melhores serão os cálculos de seu preço e margem de lucro. E essa redução dos custos pode ser dividida entre o aumento da margem de lucro e a diminuição dos preços para que tanto a empresa quanto os clientes saiam ganhando.



1. Gestão Financeira

1.5 Dedique atenção ao controle de estoque

O controle de estoque realizado de maneira inadequada ou a total ausência desse controle podem prejudicar o negócio de várias formas. Não conhecer as entradas e saídas de mercadorias, acumular estoque de produtos que vendem menos e deixar faltar os que vendem mais, mercadorias adquiridas por último que acabam saindo antes das mais antigas, vender produtos fora de estoque e ter que fazer devoluções de dinheiro etc. Além de prejuízos financeiros, a reputação da empresa também pode ser abalada e afetar mais ainda as finanças. Por isso, um bom controle de estoque é essencial e deve ser feito por um [sistema automatizado](#) para evitar erros e aumentar o profissionalismo da sua empresa.

1. Gestão Financeira

1.6 Faça uma reserva para os imprevistos

Por mais que o controle das finanças seja rigoroso, imprevistos sempre podem acontecer. E é justamente por este motivo que criar uma reserva de caixa será muito bom para o negócio. Defina um percentual da sua lucratividade e faça um fundo para imprevistos e emergências. Essa é uma atitude inteligente, já que estará prevendo até mesmo as despesas ocultas que pode blindar ainda mais as finanças empresariais.

Agora, tenha em mente que todas essas estratégias são importantes, mas sem ação não funcionam. Reserve um tempo na agenda para que todos os dias você possa atualizar os dados, analisar relatórios, projetar resultados futuros e otimizar as estratégias constantemente. Com o tempo, essas atitudes se tornarão hábitos e as práticas automáticas. Para ajudar nessa tarefa, você pode utilizar um [sistema de gestão financeira online](#) e tornar todo o processo mais automatizado e confiável.



2. Gestão Fiscal e Tributária

Além das finanças, é preciso estar atento também às legislações que abrangem as responsabilidades fiscais e tributárias do negócio. Pode parecer um território desconhecido no início, mas não pode ser ignorado. Impostos, taxas, emissões de notas fiscais e outras obrigações legais exigem uma gestão eficiente para garantir que a empresa opere devidamente legalizada e sem riscos de ter as suas operações interrompidas. Abaixo, nós listamos algumas das obrigações fiscais e tributárias mais importantes que abrangem as empresas nos mais diversos segmentos de atuação e damos dicas interessantes para ajudar você com essas tarefas. Acompanhe!

2. Gestão Fiscal e Tributária

2.1 Principais obrigações legais de uma empresa

Logo na abertura do negócio, você deve [register a empresa](#) e classificar a sua principal atividade de comercialização (serviços, comércio, indústria) na Junta Comercial do estado onde ela está localizada. Feito isso, deverá enquadrá-la no CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) para saber quais obrigações legais incidirão sobre ela. Como os impostos influenciam diretamente nos custos, a formação de preços dos seus produtos e serviços vai depender da classificação e enquadramento dos códigos fiscais certos.

O recolhimento de tributos como IRPJ (Imposto de Renda sobre Pessoa Jurídica) e CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido) deve incidir sobre os lucros, mas não é só isso. Outras taxas e impostos estão presentes nas operações de praticamente todos os departamentos da empresa. [ICMS](#) (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços), IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados), PIS (Programa de Integração Social), COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social), INSS (Instituto Nacional do Seguro Social), FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço), Contribuição Sindical, IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano), IPVA (Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores) e muitos outros, dependendo da classificação econômica.

2. Gestão Fiscal e Tributária

2.2 O apoio de um contador experiente é fundamental nessa etapa

Devido à complexidade da gestão fiscal e tributária, realizar tudo sozinho pode ser arriscado, principalmente devido à falta de conhecimentos e preparos necessários. Por isso, é melhor terceirizar essas tarefas para um contador profissional. Muitas obrigações como registros, classificações, recolhimentos de taxas e tributos devem ser feitas por um contador devidamente legalizado na sua profissão. Contar com ele será crucial para garantir que tudo seja feito da maneira mais adequada e segura.

Quer mais uma dica? Utilize o [sistema emissor de nota fiscal online Sage One](#). A automatização dos processos de emissão de NF-e, NFC-e e NFS-e, além do fácil armazenamento e envio de documentos para seu escritório contábil, vai permitir otimizar seu tempo e reduzir o índice de falhas humanas no preenchimento dos campos das notas fiscais da sua empresa.



3. Gestão de Pessoas

No Brasil, as pequenas empresas são constituídas, em sua maioria, por familiares. Isso contribui para o surgimento de conflitos na hora de separar as relações pessoais das profissionais. Sua equipe é responsável por garantir o correto funcionamento de todas as atividades da sua empresa e, como engrenagens de um sistema maquinário, se um profissional não vai bem, influencia os resultados de todo o resto. Por isso, a gestão de pessoas merece uma atenção especial. Veja como garantir que isso aconteça.

3. Gestão de Pessoas

3.1 Monte uma equipe com profissionais qualificados e motivados

Se as finanças representam o coração da empresa, os colaboradores representam o sangue dela. Quanto mais engajado com o negócio for a sua equipe de trabalho, melhor será o comprometimento com os resultados e a participação direta na solução dos problemas que impedem o crescimento da empresa. Para alcançar um bom nível de engajamento, a qualificação e a motivação devem andar juntas e equilibradas. O desenvolvimento sustentável do seu negócio depende disso!



3. Gestão de Pessoas

3.2 Contrate e gerencie os profissionais mais adequados

Jamais deixe de contratar um profissional qualificado para ter um familiar na empresa apenas porque ele precisa de ajuda. A intenção é linda, mas os resultados da sua empresa não podem ser comprometidos. Além disso, o dia em que precisar demiti-lo poderá enfrentar sérios problemas que se estenderão para os relacionamentos pessoais. Se qualificações do familiar forem compatíveis com o cargo, tudo bem. O essencial é dar preferência para a contratação de profissionais que compartilham das mesmas visões e objetivos da sua empresa. Esse será um ponto forte para manter as operações do seu negócio a todo o vapor.

3. Gestão de Pessoas

3.3 O desenvolvimento de liderança na equipe

Ao contrário do que muitos acreditam, a [liderança](#) não é apenas delegar tarefas e comandar uma equipe com pulso firme para que realizem as suas tarefas. Isso é ser chefe! Ser líder é motivar os colaboradores a fazerem o que deve ser feito de maneira voluntária e sem a necessidade de ordenar. É estar em sintonia com a equipe, defendê-la quando for preciso, ouvi-la, aceitar sugestões, dialogar abertamente, manter todos próximos com foco em um mesmo objetivo e muito mais. Essas atitudes estimularão os colaboradores a retribuírem tudo o que você faz por eles e, assim, conquistará a lealdade e comprometimento deles.



3. Gestão de Pessoas

3.4 Proporcione as condições de trabalho ideais

O alto índice de turnover (rotatividade de funcionários) é um problema que assola as pequenas empresas. Isso se deve ao fato de que muitas empresas não possuem uma grande preocupação com a equipe. Para mudar isso, um ambiente de trabalho mais agradável e favorável pode ajudar na construção de um sentimento de valorização dos colaboradores. Depositar a confiança neles e dar autonomia para agirem além de suas limitações será crucial para o desenvolvimento profissional e ajudar a empresa a identificar falhas e oportunidades de melhoria. O treinamento é outro fator importante. Uma equipe capacitada e atualizada tem o poder de ser mais criativa, encontrar as melhores soluções e ajudar a empresa a crescer mais que o planejado.



4. Gestão da Qualidade

Isso parece ter muito mais a ver com grande empresas, mas a qualidade é um quesito fundamental para as micro e pequenas empresas desenvolverem um diferencial competitivo forte e disputarem de igual para igual uma fatia do mercado. Pra isso acontecer, processos precisam ser otimizados para descomplicar tarefas e melhorar os resultados. Veja como isso pode ser simples e vantajoso para a sua empresa:

4. Gestão da Qualidade

4.1 Agregue valor aos produtos e serviços

O avanço das tecnologias vem contribuindo para uma mudança de perfil dos consumidores, tornando-os cada vez mais exigentes. Diante desse novo cenário, as empresas precisam adaptar as suas estratégias às necessidades e exigência do mercado se quiserem aumentar a sua participação nele. Uma forma simples de fazer isso é implementar um sistema que consiga agregar valor aos produtos e serviços e aumentar ainda mais a satisfação dos clientes. Ter um uma gestão completa de todos os processos vai ser de grande ajuda para alavancar vendas e garantir que a sua empresa continue com as portas abertas.

4. Gestão da Qualidade

4.2 Desenvolva força competitiva otimizando processos

Com um programa de gestão, será possível analisar profundamente cada processo da empresa a fim de identificar falhas e oportunidades de melhorias na qualidade. Reforçar pontos fortes do negócio é a base para a construção de uma forte vantagem competitiva que fará a empresa se destacar no seu segmento de atuação. Além disso, você vai melhorar cada vez mais o nível de organização e o controle gerencial e operacional, além de [reduzir custos](#) desnecessários e o índice de falhas. Tudo isso contribuirá para o aumento da credibilidade que a empresa tem no mercado..



4. Gestão da Qualidade

4.3 Motive a empresa para a mudança

Para colocar em prática uma gestão da qualidade, o primeiro passo é querer. Eleve esse desejo de mudança, a dedicação e o empenho de maneira que envolva todos (gestores e colaboradores) na empresa. Romper velhos hábitos pode ser difícil no início, mas será importante para desenvolver o negócio. Mantenha uma comunicação aberta com todos os envolvidos e deixe a porta aberta para novas ideias a fim de garantir um time sempre disposto a fazer acontecer, pois isso fará toda a diferença na hora de garantir a qualidade de processos, produtos e serviços.



5. Gestão de Vendas

Não importa o tamanho da empresa ou o segmento em que ela atua: vender sempre será o principal objetivo dos negócios. São as vendas que geram as receitas e, quanto mais forem geradas, mais a empresa fortalece a sua saúde financeira e realiza seus objetivos. Agora, é bom estar ciente de que nem tudo são flores. Enquanto as grandes empresas já possuem a sua marca consolidada no mercado, as micro e pequenas empresas ainda precisam buscar o seu reconhecimento e relevância para serem notadas.

5. Gestão de Vendas

Dessa forma, uma gestão de vendas bem feita pode ajudar a surpreender o consumidor, oferecendo melhores experiências desde a abordagem até a entrega do produto ou serviço. Consequentemente, você terá resultados mais significativos tanto para atrair e reter os clientes quanto para aumentar o valor médio de compra. Confira mais algumas dicas:

5.1 Conheça o segmento de atuação

Descubra quais são os seus concorrentes, o que eles oferecem e como oferecem. Pesquise detalhadamente o seu público, mas não apenas dados demográficos, idade e gênero. Pesquise o que sentem em relação à empresa, a marca, produtos e serviços. As necessidades são atendidas? Como poderiam melhorar? Essas perguntas lhe darão as respostas necessárias para você adequar o seu produto ou serviço ao público de forma que se tornem irresistíveis para eles. Isso será um diferencial competitivo.

5. Gestão de Vendas

5.2 Agregue valor ao produto ou serviço oferecido

Utilizando as dicas do tópico anterior é bem possível que consiga descobrir uma vantagem em relação aos concorrentes e isso o tornará diferente. O valor que o seu produto ou serviço entrega é um benefício a mais e diferente dos outros. Ele será a vantagem competitiva que terá para se diferenciar no segmento de atuação e alcançar um público mais específico. O importante é deixar claro esse valor agregado no momento da prospecção e das vendas para ampliar o poder de persuasão.



5. Gestão de Vendas

5.3 Seja consultor e não vendedor

Manter contatos frequentes com os seus clientes é fundamental para marcar território e construir um relacionamento mais próximo com eles. No entanto, fale menos e escute mais. Fale somente coisas relevantes e quando for solicitado. Escutar mais proporcionará feedbacks poderosos com informações valiosas para você adotar como forma de melhorias contínuas em todos os aspectos da empresa. Outra dica é não vender apenas o que deseja para bater uma meta ou limpar o estoque. Venda o que o cliente precisa. Vá além e dê dicas de uso para o cliente tirar o melhor proveito dos produtos e serviços e garantir que eles durem mais tempo.

Demonstrar interesse pelas necessidades e preocupações do cliente ajudará na construção de um relacionamento de confiança onde ele mudará a visão que tinha do vendedor, passando a enxergá-lo como um consultor parceiro do negócio. Como nas pequenas empresas dedicar atenção a todos os clientes pode ser uma tarefa difícil, comece então pelos melhores.

5. Gestão de Vendas

5.4 Marque presença na internet

O ambiente online é um novo mundo. O mundo virtual. Através dele a sua marca, produtos e serviços podem alcançar um público muito maior e se tornarem visíveis em qualquer lugar do planeta com algumas estratégias de marketing e publicidade. Então, comece instituindo um perfil da empresa em algumas das redes sociais mais importantes (Facebook, Twitter, Google+, Linkedin, etc), Fale do seu produto em blogs e no Youtube, faça e-mail marketing, crie um site e adote as práticas de marketing digital para ter sucesso.

5. Gestão de Vendas

5.5 Monitore os resultados

Sem conhecer os resultados não tem como medir o desempenho do negócio. Sendo assim, acompanhe os resultados e adote indicadores de desempenhos para acompanhar a evolução do negócio em todos os departamentos, corrigir falhas e colocar a empresa de volta nos eixos.

Para uma gestão de vendas eficiente recomendamos o [sistema de controle de vendas online](#) em parceria com o [sistema online de Ponto de Venda](#) oferecido pela Sage. Isso tornará a sua gestão mais confiável, profissionalizada e com melhores resultados.

Conclusão

Somente com uma boa **gestão empresarial** é possível alcançar um diferencial competitivo forte frente aos concorrentes. Os setores da empresa precisam trabalhar de forma integrada compartilhando as informações necessárias para o funcionamento independente e trazer resultados maiores, mais rápidos e confiáveis. No entanto, de nada adianta saber de tudo isso se as ideias não forem colocadas em prática. As melhorias só acontecerão com atitudes e ações planejadas de forma estratégica.

Este ebook será muito útil para o sucesso do seu empreendimento, deve elevar o nível de conhecimento dos gestores e trazer benefícios que muitos acreditavam ser impossíveis para as pequenas empresas. Por isso, comece hoje mesmo a colocar em prática essas **dicas para** pequenas empresas e, claro, conte com a ajuda dos sistemas de gestão para potencializar ainda mais as suas estratégias. Sucesso!

Sobre a Sage

A Sage começou como um pequeno negócio há 30 anos atrás no Reino Unido e agora apoia a ambição de milhões de empreendedores pelo mundo. Hoje, a Sage é líder no mercado de sistemas de pagamento, contabilidade integrada e folha de pagamento.

Como parte da FTSE100, a Sage reinventa e simplifica a gestão das empresas com o uso de tecnologia brilhante, trabalhando com uma próspera comunidade de empresários, contadores, parceiros e desenvolvedores.

No Brasil, a Sage chegou em 2012 através da compra das empresas EBS, Folhamatic, IOB e Cenize. Atualmente, oferecemos uma completa gama de sistemas fáceis de usar, que permitem maior liberdade, segurança e eficiência na administração de empresas e escritórios contábeis.

Conheça nossos produtos da linha PME:

Sage One

Emissor de nota fiscal eletrônica.

Sage Start

Sistema dividido em módulos para controle financeiro, vendas, estoque, ponto de venda e emissão de notas.

The Sage logo, featuring the word "sage" in a bold, lowercase, sans-serif font.