

Financeiro, ah! Financeiro...



Quando pensamos em financeiro, logo vem a mente dois aspectos: dinheiro - ter ou a falta dele - e uma matéria que a maioria que fez direito fugiu - matemática.

Justamente por este último quesito, muitos profissionais jurídicos não sabem como lidar com dinheiro de maneira adequada.

Podemos fazer elocubrações complexas, mas também podemos ser simples, diretos, objetivos. As vezes, ser básico ajuda e resolve.

Vamos pensar em três pontos apenas dentro de todo universo financeiro que ajudam escritórios a sair do vermelho ou a melhorar a rentabilidade: Planejamento, controle e metas.

Planejamento

Planejar vale para todo o escritório e não apenas ao financeiro, mas no financeiro é extremamente estratégico. Você precisa pensar em como gastar menos do que se ganha, em como manter reservas e principalmente em priorizar os gastos.

Exemplos bons e práticos:

=> Planeje seus gastos antes de fazê-los: Não saia comprando as coisas por impulso, busque foco nas compras. Seja racional. Um liquidificador no escritório pode não ser tão útil assim.

=> Procure pagar suas contas o mais breve possível. Você tem a possibilidade de comprar seu novo computador em 10 vezes sem juros (ladainha, os juros estão imbutidos, mas você não tem como pagar a vista e chorar desconto), contudo, se você pagar em 5 vezes você consegue ter o dinheiro para as parcelas. Então, porque fazer em 10 vezes? Porque estar pagando algo que já está desatualizado? Ponha na sua vida pessoal e profissional: Não quero contas que irão além de Dezembro de 2011. Estamos em Julho, mais do que 5 prestações, não dá.

Óbvio, que sendo um artigo de primeira necessidade como um computador, se você tiver que fazer em 20 vezes, faça, melhor ter o objeto de trabalho que não ter. Mas, pense, calcule bem antes de comprar. E aprenda a pechinchar e comparar preços. Ser elegante, charmoso e ter status de rico é comprar bem e não comprar caro (comprar caro é síndrome de novo rico ou pobre melhorado ;)).

=> Tenha uma reserva financeira. Guarde x% do que você ganhou num mês numa poupança. Você pode guardar x% para reserva financeira, x% para compra do imóvel próprio, x% para reinvestir no negócio, enfim, planeje e organize o financeiro. Se você não tem sobrando, pelo menos mantenha esta mentalidade. Não basta estar no negativo o ano todo, ganhar uma boa ação no final do ano e comprar uma Mercedes. Tenha foco, guarde um pouco do dinheiro para não ter que pagar juros depois.

Controle

Não apenas o controle de gastos, aprenda a controlar o seu negócio e os desperdícios que ocorrem nele. Verifique quantas folhas você gasta por mês, conta de luz e telefone. Faça campanha entre os funcionários para economizar e dê bonus a eles caso consigam economizar. Se as contas estão aumentando, verifique as possibilidades deste aumento. Houve mais trabalho? Contratamos mais pessoas?

Na matemática, diferente do direito, dois mais dois dão sempre quatro, então, se estamos gastando mais, alguma variável mudou.

Use isto a seu favor. Controle, monitore e avalie economias. Você vai se surpreender em quanto podemos economizar com atitudes simples, como desligar o ar e as luzes ao meio dia, por exemplo.

Metas

Ter controle sem ter metas é quase ineficaz. Pode ser útil, mas não alcançará resultados profundos. Coloque metas em tudo que faz. Tenha prazos, mesmo prazos de suposição. Por exemplo, quero crescer em número de clientes 20% em um ano. É uma meta. Como poderemos atingi-la? Bem, primeiro avaliando se o percentual está correto. Quanto crescemos nos últimos 2 anos? O que temos feito para atingir esta meta nos últimos dois anos? Nada mudou? Então como alterar drasticamente sem mudar?

Não existe mágica nem conto de fadas. Uma meta pode ser atingida quando ela é factível. Metas simplesmente para ter metas, de nada adianta.

Por óbvio, conforme você vai planejando, organizando seu trabalho, verificando os gargalhos de gasto, você vai colocando metas e melhorando a sua métrica. Cada negócio tem uma forma/jeito/maneira de medir e ter metas.

Enfim,

Financeiro, ah! Financeiro... Por ti passa todo crescimento da empresa, por ti passa o futuro do negócio, queremos a viabilidade financeira e nada fazemos?! Mas, que ócio!

Não fique nos versos... Aja! Mude! Planeje! Controle! Tenha metas!

A poesia é bela, mas a realidade é que faz o nosso crescimento.

Artigo escrito por Gustavo Rocha – Diretor da Consultoria GestaoAdvBr
www.gestao.adv.br | gustavo@gestao.adv.br