



Boas práticas na gestão de custos e despesas

Tenho tido a forte sensação, em função de custos e de despesas, que deveria reajustar todos os preços de venda dos produtos e serviços comercializados em minha empresa, pois com as que tenho realizado, meu caixa está cada vez mais apertado.”

Cuidado!!! Se esta frase foi dita por você é preciso parar e refletir pois esta decisão poderá provocar consequências ainda mais desastrosas para a situação financeira da empresa já que pode provocar redução no volume de vendas.

Sempre é tempo de dominar as finanças da empresa. Para isso é preciso controle, seja ele feito no computador ou até mesmo em agendas ou cadernos. Não é complicado, mas requer disciplina e acompanhamento.

De nada adianta, no entanto, registrar as informações financeiras e não utilizá-las para avaliar os resultados obtidos. A análise depende do segmento.

Na indústria, é preciso saber a todo momento o consumo de matéria-prima e insumos, o tempo gasto e a produtividade obtida, além de quantas peças foram produzidas. No segmento de serviços, o importante é apurar o consumo de materiais aplicados e ter bastante atenção no tempo

gasto na realização dos serviços. Já os estabelecimentos do comércio devem focar nos estoques e na quantidade vendida.

Os três segmentos, no entanto, têm uma exigência em comum: é preciso habilidade de negociação no momento da compra. Atenção ao valor a ser pago, ao prazo e principalmente à quantidade que será comprada.

Destacamos as despesas fixas, nos três segmentos, como um grupo de gastos que precisa estar adequado às necessidades da empresa, principalmente ao volume de vendas, caso contrário estas poderão ser causadoras de apertos financeiros. Não deixem de considerar mensalmente as provisões de valores para 13º salário, manutenções etc.

Por último, recomendamos a revisão e o acompanhamento dos gastos com impostos e contribuições, procurar sempre o melhor enquadramento e também aqueles relativos aos juros e despesas financeiras. Somente com todas essas informações, será possível pensar em estratégias para as empresas que proporcionem melhores vantagens competitivas para o negócio.

Luis Alberto Fernandes Lobrigatti

Consultor

Orientação Empresarial - Sebrae-SP