

# COMO ADMINISTRAR SEU NEGÓCIO EM TEMPO DE CRISE.





Como gerir o seu negócio em tempo de crise. Exige uma nova postura, pelo menos a postura com mais cautela e com maior conhecimento de seu negócio. O mercado é dinâmico, ser sensível às mudanças e está sempre disposto a aprender com elas, é uma forte ferramenta de gestão.

Neste livro, procuro direcionar certos setores chaves em que todas as empresas, por menor que sejam ,tem. A minha intenção é repassar minha experiência, por mais de 30 anos presenciei e executei atividades profissionais que me deram sustentação aos dados em forma de orientações aqui apresentados.



O mapa sequencial dos setores em que a gestão sofre mais os reflexos da crise.

Caixa (disponível);

Compras;

Custo;

Mercado e vendas;

Recebimentos;

Pagamentos;

Obrigações fiscais e previdenciárias;

Logística de vendas.

Conselho:

Fluxo de caixa.

Gestão das informações.

## O CAIXA.

O caixa é o primeiro dispositivo que alerta o gestor do negócio. Os intervalos entre recebimentos e pagamentos, descontrolados, evidenciam um ciclo financeiro sem planejamento; compras sem programação de vencimento com disponibilidade de crédito e ou inadimplência nos mesmos vencimentos dos pagamentos dos compromissos de seus clientes.

## COMPRAS.

Este setor indica o quão refletindo a crise esta em seu fornecedor.

O setor indica ao gestor que medidas iniciais a tomar , pois é o primeiro reflexo real, palpável a se deparar. em vários casos os clientes seguem a política de ação tomadas pelos seus fornecedores. Isto é muito importante, porém não é a única saída e nem, em certos casos, a melhor.

## CUSTOS.

Para que este setor existe? Se os preços são regidos pela concorrência e mercado?! Administrar os custos variáveis, analisá-los, compreendê-los e mantê-los no limite sem comprometer o produto, é a sua função, como também controlar e aumentar a eficiência e eficácia da produção inversamente aos custos fixos, é sua outra função.

## MERCADO E VENDAS.

No mercado em que a empresa está inserida, esta absorve o seu reflexo, que pode ser positivo ou negativo, do ponto de vista dos negócios.

Na crise é muito comum o empresário se preocupar em repassar os custos, para que isto não comprometa as vendas, invista em campanhas que fidelize os clientes. O indicador principal são as quantidades vendidas, não o valor monetário vendido. Haja vista, que aumento das vendas está relacionado as quantidades e ou valores agregados. Isto no mercado comum a todas empresas.

## SETOR DE CONTAS A RECEBER.

Este recebe os reflexos das crises dos clientes. No entanto assume o papel de banco, gera receita financeira, as quais são tributáveis. A empresa pode neste recurso compensar os juros passivos pagos pelo contas a pagar. Faz-se necessário trabalhar políticas de cobranças e negociações que evite a inadimplência, como também se garantir nas suas análises de créditos. Há situações em que o cliente pode saldar dívidas com bens, produtos, mercadorias e serviços, realizando assim uma liquidação através de encontro de contas.

## SETOR DE CONTAS A PAGAR.

Este setor reflete a crise da sua empresa, os fornecedores analisam sua empresa por este relacionamento de pagamento.

Os juros cobrados de seus clientes devem ser maiores do que os cobrados pelos seus fornecedores, a margem positiva, em momentos de crise, gerará uma margem de segurança.

## OBRIGAÇÕES FISCAIS E PREVIDENCIÁRIAS.

Os indicadores deste setor, é um reflexo de toda cadeia de produção, vendas, logística. Os custos tributários, em sua maior proporção, são relacionados com custos variáveis.

Administrar os custos variáveis, ter uma boa programação de produção e atendimento de pedidos de vendas, refletirá em economia, não só tributária, mas em demais setores.

## LOGÍSTICA DE VENDAS.

Este setor participa de uma boa fatia das despesas comerciais. O rateio dos custos de entrega vem a ser rateado para cada item da nota fiscal emitida. Geralmente a logística é afetada por crises em outros seguimentos que, em reação em cadeia a atinge. Faz-se necessário alternativas, manter uma filial mais próxima dos seus maiores clientes e ou região com maior poder de compras, escolher as melhores rotas, manter um controle e análise de custo da frota, analisar a viabilidade de terceirização e outras mais atividade de planejamentos logísticos.

## SUGESTÃO.

Fluxo de Caixa.

Construir um fluxo de caixa e trabalhar com orçamento empresarial.

Monte o seu cenário econômico no mercado, focando no mercado em que a sua empresa está inserida.

Faça o seu fluxo de caixa.

O fluxo de caixa projetado mensalmente, com valores orçados e realizado. Os valores orçados do fluxo de caixa vem a ser comparados com o relatório de orçamento empresarial e, o fluxo de caixa realizado é comparado e conciliado com os extratos bancários e os relatórios de fechamentos, do departamento financeiro.

## GESTÃO DAS INFORMAÇÕES.

Mantenha sua contabilidade financeira, custo e fiscal integrada com o sistema de gestão da empresa.

Edifique todos os relatórios financeiros, contábeis, custo e fiscais e os conciliem com todas as informações externas cedida pela sua empresa.

## Apresentação.

Sou Abraão Feliciano da Silva, Contador e Consultor empresarial, 32 anos de experiência profissional nas áreas Contabilidade e gerencial, finanças, custos, gestão administrativa, tributária e fiscal.

Site: [www.felcontbrasil.com.br](http://www.felcontbrasil.com.br)

e-mail: [felcontbrasil@gmail.com](mailto:felcontbrasil@gmail.com)

### Formação:

Extensão universitária em administração financeira -  
Universidade de Pernambuco - UPE;

Pós-graduação: MBA em gerência contábil, perícia,  
auditoria e controladoria - UNINTER – Centro  
universitário internacional.

Pós-graduação: MBA – Gestão de Negócios -  
Universidade de São Paulo – ~~Ezq~~/USP.





Agradeço pela a atenção de todos. Desejo a todos os leitores, sucesso, confiança e perseverança, é nisto que devemos nos sustentar na busca do sucesso, confiar e fazer acontecer todos os dias para buscarmos o nosso resultado desejado.

Leiam, se atualizem, compreendam os cenários econômicos e mercadológicos que se desenham todos os dias, usem os instrumentos administrativos, contábeis, custos, tributários e de controladoria e forme equipe!

Um forte abraço.