



Revista Dec News

Matéria: Não use o caixa da empresa

Outubro/2008

Repórter: Egle Leonardi

Não use o caixa da empresa

Por Egler Leonardi

Criar contas separadas para a pessoa física e a jurídica, definindo o orçamento de ambas, e não retirar do caixa o excedente são medidas que podem evitar o descontrole em empresas familiares

Um dos erros muito praticados por empresas familiares é não separar o caixa do negócio das finanças pessoais. Isso ocorre por falta de controles gerenciais, que são essenciais para que os recursos profissionais e os da família não sejam misturados. Esse erro é responsável pelo mau controle das finanças das pequenas empresas e, muitas vezes, pode representar mais de 80% do lucro líquido. Especialistas afirmam que é necessário, desde o princípio, definir uma política clara de uso de entradas e assegurar que os pagamentos e recebimentos sejam efetuados nas contas corretas, a fim de evitar grandes misturas entre as duas.

"O maior drama de uma empresa que se inicia na família é a falta de definições e de parâmetros empresariais e societários", explica o consultor da Werner Associados e especialista em governança familiar e corporativa e desenvolvimento societário, René Werner. Ele complementa: "São fundamentais o planejamento do negócio, o conceito de transferência de valores e o aprimoramento constante das ferramentas de gestão, sejam elas técnicas, comerciais ou mesmo financeiras".

Separar é o melhor negócio

Os maus hábitos se devem aos empreendedores que não sabem definir quanto precisam para suas despesas pessoais e para as familiares. "Quando suas lojas começam a crescer em vendas, os donos aumentam seus gastos em vaidades e mantêm mordomias para os filhos e esposa. Assim, começam a gastar mais do que a loja pode lhes pagar", diz o consultor da Automacom Consultoria de Operações de Varejo e professor de MBA em varejo da Fundação Getúlio Vargas (FGV-RJ), Antonio Galvão Vasconcelos. Ele acrescenta que outro erro desses empresários é não separar os ganhos de trabalho das remunerações do capital como acionistas. "Eles não se contentam em esperar a apuração dos resultados de final de ano para saberem quanto podem fazer de retiradas dos lucros, que nem sempre existem", afirma o consultor, que também é autor do DVD intitulado Os 10 Pecados Mortais do Pequeno Varejo.

Vasconcelos destaca alguns exemplos muito comuns que prejudicam os negócios. "Em uma empresa familiar, conheci um irmão que comprou um carro zero-quilômetro com dinheiro da empresa e o outro irmão sacou do caixa da loja, no dia seguinte, e comprou um importado pelo dobro do valor." Ele lembra também de um lojista que não quis automatizar seu ponto-de-venda, mas no dia seguinte comprou um zero-quilômetro para a esposa pelo triplo do valor do computador e dos programas que utilizaria na loja.

"Todas as pequenas empresas que não conseguiram crescer passaram por uma visão não profissional do processo de gestão e do uso de recursos, de forma que o processo acabou destruindo o potencial, sem falarmos nas inevitáveis questões societárias, que são parte de um processo de definição", considera Werner.

Três regras básicas para separar as contas

- Apurar mensalmente as despesas, o lucro bruto (vendas menos custo de produtos ou serviços) e quanto existe de lucro líquido após deduzir todas as despesas.

- Definir o valor do salário dos sócios com base nos cargos que ocuparem no trabalho diário (quem não trabalha não ganha salário).
- Reservar um percentual do lucro líquido (no mínimo 30%) para a empresa, a fim de fazer os negócios crescerem e estar preparado para eventuais surpresas durante o ano seguinte.

Fonte: Antonio Galvão Vasconcelos

Dicas de gestão e administração

- Definir responsabilidades.
- Criar regras administrativas.
- Estabelecer um protocolo societário.
- Manter uma contabilidade legal e de custos transparentes.
- Não assumir responsabilidades e encargos incompatíveis com a receita da empresa.

Fonte: Werner & Associados

Anote na Agenda

Automacom Consultoria de Operações de Varejo www.automacom.com.br

Werner Associados www.wernerassociados.com.br