

COM O APOIO:



TEMA 6

GESTÃO FINANCEIRA

Já em anteriores temas deste especial GESTÃO OFICINAL aqui fizemos referência que uma oficina, antes mesmo de ser oficina, é uma empresa. E, como qualquer empresa, também a sua oficina tem que ser gerida de forma eficiente para que possa ganhar dinheiro no final de cada mês e ano de atividade e não apenas que os pagamentos dos clientes, que são os únicos a deixar dinheiro dentro da sua organização, sejam suficientes para que no final de cada mês dê para pagar as contas. Se assim for vai ter um problema e estará sempre em grande sobressalto, pois num mês em que a ativi-

dade baixar ou que existam problemas com o pagamento de um ou mais clientes, pode não gerar recursos financeiros suficientes para pagar as contas todas. Nesta altura terá um grande problema!!!

Muitos empresários officinais, sendo eles mesmos os donos das oficinas e mecânicos ao mesmo tempo, não percebem que tendo serviço regular e com qualidade, por vezes têm dificuldade em gerar dinheiro suficiente no final do mês para pagar todas as obrigações. Mas afinal onde está o problema? O problema está mesmo ao nível da gestão financeira, isto é, sem um conhecimento mais detalha-

do dos custos, das entradas de dinheiro, dos pagamentos efetuados e de muitas outras responsabilidades (pagamentos ao estado, seguros, resíduos, etc), não será possível ter a certeza de quanto estamos a ganhar ou se estamos mesmo a perder dinheiro e nem sequer damos conta disso.

Mais uma vez alertamos, que o que vai ler a seguir são apenas dicas e ideias que têm como propósito levar a que tome ações concretas para melhorar a gestão financeira do seu negócio e, dessa forma, poder tomar decisões que se poderão revelar fundamentais para o desenvolvimento do seu negócio officinal. ●



1 SOFTWARE DE GESTÃO

Não será hoje em dia possível gerir uma oficina sem que tenha um software de gestão e, preferencialmente, um software de gestão oficial. Mas de pouco lhe valerá se não usar de facto todas as suas funcionalidades e se não registar todos os movimentos (entradas e saídas de dinheiro) nesse software, mesmo aqueles em que o cliente diz que não quer fatura!!! Só registando tudo poderá ter um efetivo controlo financeiro da sua operação.

2 CONTABILIDADE

Nas pequenas oficinas muitas vezes não se investe num “não operativo”. É muitas vezes o dono da oficina e mecânico, que ao fim do dia ou ao fim de semana vai faturar e organizar a papelada. Em muitas situações investir em alguém que faça o “secretariado”, mesmo que não seja a tempo inteiro, é uma das medidas mais racionais que uma oficina pode tomar, não só porque liberta os operacionais para aquilo que melhor sabem fazer (reparar carros) e dessa forma conseguem rentabilizar mais a oficina, como conseguem gerir melhor o negócio por via de uma melhor organização financeira.

3 CONTABILISTA

Reuniões regulares (mensais ou trimestrais) com o contabilista da oficina são fundamentais para acompanhar o evoluir da sua oficina. A análise recorrente dos diferentes rácios económicos e financeiros (e perceber o impacto que eles têm no negócio), é fundamental para perceber o estado atual da empresa e a forma como tem vindo a evoluir.

4 INDICADORES DE DESEMPENHO

Utilize indicadores financeiros, como lucro, margem de lucro e retorno sobre investimento (entre muitos outros), para avaliar o desempenho da oficina e tomar decisões informadas. Por exemplo, monitorize de perto as entradas e saídas de dinheiro para garantir que haja um saldo positivo e para evitar problemas de liquidez. A falta de liquidez pode-se tornar ruinoso para uma empresa, que assume ainda proporções maiores na altura em que se tem que pagar o IVA. Pode parecer que alguns destes indicadores são difíceis de entender, mas a sua análise regular fornece sempre informações muito importantes sobre o estado financeiro da oficina e dessa forma obrigar à tomada de decisões.

5 FORMAÇÃO FINANCEIRA

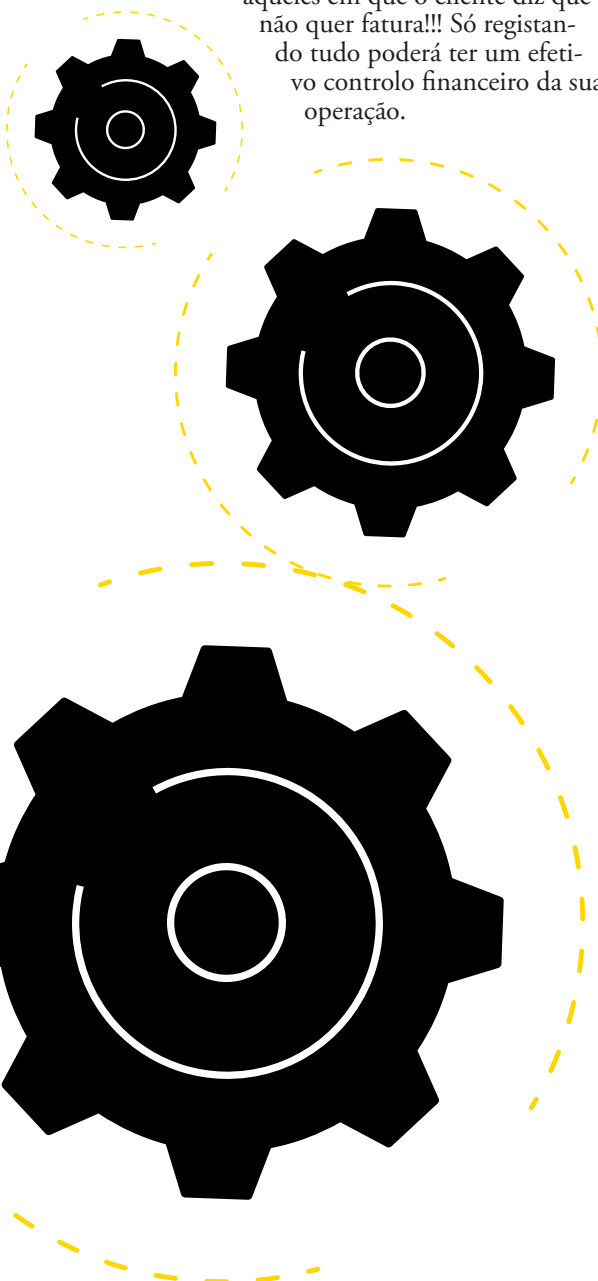
Existem diversas entidades em Portugal que dinamizam cursos sobre gestão oficial e muitas outras organizam regularmente cursos na área financeira para micro empresas e PME's que são seguramente importantes para quem quer saber a todo o momento o estado da sua empresa em termos financeiros. Frequentar um curso desses é um ato de gestão e de inteligência e tal como a formação técnica é fundamental para qualquer oficina, também a formação financeira o deve ser.

6 ORÇAMENTAR

Uma das principais medidas financeiras que nunca poderá esquecer é o da orçamentação das operações. Em qualquer operação de reparação e manutenção deve orçamentar o serviço. Tal medida vai sempre permitir ter um controlo muito maior sobre a atividade financeira da empresa e perceber à posteriori quais os desvios e a razão dos mesmos. Essas informações podem ainda dar dados muito importantes sobre algum tipo de serviço que poderá passar a propor com mais regularidade aos seus clientes.

7 DESCONTOS

Quando compra peças (acessórios, componentes, etc) nunca vá atrás do desconto mas sim do preço efetivo. O que é que lhe interessa ter um desconto de 30% numa peça de 100 Euros, se na realidade poderia ter pago um preço efetivo



COM O APOIO:



de 60 Euros? A “febre” dos descontos, quando mal gerida, pode trazer alguns problemas financeiros acrescidos para a sua empresa. Também nos serviços que realiza e comunica para o seu cliente tente sempre dar-lhe o valor real do serviço e não o valor do desconto.

8 FATURAR

Nunca em momento algum deixe de faturar o serviço na altura em que o seu cliente vá buscar o carro após o serviço de manutenção e reparação. Se orçamentou o serviço corretamente o cliente já tem um ideia muito próxima daquilo que vai pagar e normalmente paga sem qualquer problema. Se não orçamentou e o valor do serviço é elevado, então o cliente não vai gostar de pagar tudo de uma só vez. Se não conseguir cobrar ao cliente a totalidade, proponha sempre uma solução de pagamento em prestações. Atualmente, já existem soluções de pagamento a prestações em que a oficina recebe na totalidade o valor da reparação no momento. Uma coisa é certa, o tempo do fiado já acabou!!!

9 DESPESAS IMPREVISTAS

Uma despesa numa oficina nunca deve ser imprevista a não ser que seja uma despesa provocada pela natureza (chuvadas, por exemplo) ou fatores que não dominamos (incêndio). A presença de cada vez mais fiscalização junto das oficinas, para além do que diz a lei, obriga a que uma oficina cumpra com o reencaminhamento dos resíduos, tenha seguros próprios da atividade, invista na higiene e segurança, etc. Tudo isto tem custos previstos que devem fazer parte da conta de exploração da sua atividade. O não cumprimento de todas estas leis pode

levar às tais despesas imprevistas que muitas vezes se poderão traduzir em coimas elevadas que colocam em causa a saúde financeira da empresa. Reserve uma parte dos lucros para criar um fundo de reserva (aliás é obrigatório ter um seguro ambiental). Esse fundo pode ser usado para cobrir despesas imprevistas ou enfrentar períodos em que o serviço é menor.

10 PREÇO

Os preços dos seus serviços devem estar muito bem definidos (até porque isso facilita a orçamentação). Mas é muito importante que os preços que pratica para os seus serviços cubram adequadamente os seus custos e proporcionem uma margem de lucro adequada. A definição do preço de mão-de-obra é um exercício relativamente complexo, pois são muitos os fatores que concorrem para tal, mas saber qual o preço praticado pela concorrência ajuda sempre a posicionar o preço face ao mercado.

11 NEGOCIAR COM FORNECEDORES

Uma boa maneira de ter mais saúde financeira na sua oficina é negociar sempre as melhores condições com os seus fornecedores. A ideia não é fazê-

-lo todos os dias mas sim uma vez por ano. Tente obter junto do distribuidor de peças os melhores preços (e não descontos) e condições de pagamento favoráveis. Negocie melhores preços em compras em grandes quantidades e estabeleça relacionamentos de longo prazo com os seus fornecedores que lhe geram mais confiança.

12 ATENÇÃO AO STOCK

Muitas oficinas já praticamente deixaram de ter stock. Se financeiramente tal não acarreta capital “parado” também é verdade que isso pode atrasar alguns serviços, por não ter em stock aquela peça que sai todos os dias. Fazer uma correta gestão de stock de peças é muito importante. Ter um stock excessivo pode causar problemas de fluxo de caixa. Por outro lado, evite ter stocks insuficientes que possam atrasar o atendimento aos clientes.



ALGUNS TERMOS A NÃO ESQUECER NA GESTÃO FINANCEIRA

Uma oficina de automóveis deve prestar atenção a uma variedade de indicadores financeiros para garantir sua saúde financeira e tomar decisões informadas. Aqui estão alguns dos principais termos a que uma oficina de automóveis deve estar atenta:

1. Receita

A receita é o valor total que a oficina recebe com a prestação de serviços aos clientes. Acompanhar a receita é essencial para avaliar o desempenho geral do negócio.

2. Custo dos serviços prestados

É o valor gasto com peças, mão de obra e outros custos diretos para a realização dos serviços. Controlar esse indicador é fundamental para calcular a margem de lucro bruto e identificar possíveis áreas de desperdício.

3. Margem de lucro bruto

É a diferença entre a receita e o custo dos serviços prestados, dividida pela receita. Essa margem representa a rentabilidade do negócio antes das despesas gerais e administrativas.

4. Despesas operacionais

Incluem o aluguer (se for o caso), salários, despesas de serviços públicos, marketing, seguro e outras despesas necessárias para manter a oficina em funcionamento. Monitorizar essas despesas é importante para garantir que elas não afetem negativamente a rentabilidade e o lucro.

5. Lucro líquido

É o valor que resta após deduzir todas as despesas, incluindo as operacionais, da receita. O lucro líquido reflete a rentabilidade final da oficina e deve ser positivo para garantir a sustentabilidade do negócio.

6. Fluxo de caixa

Refere-se ao movimento de entrada e saída de dinheiro na oficina ao longo de um determinado período. Um fluxo de caixa positivo é crucial para cumprir as obrigações financeiras e investir no crescimento da oficina.

7. Taxa de utilização de recursos

Essa métrica indica a eficiência com que a oficina está a utilizar os seus recursos, como espaço, equipamentos e funcionários. Uma alta taxa de utilização significa que a oficina está a aproveitar ao máximo os seus ativos, o que pode levar a uma maior rentabilidade.

8. Retorno sobre o investimento (ROI)

O ROI é uma medida do retorno financeiro obtido a partir dos investimentos realizados na oficina. Pode incluir investimentos em equipamentos, formação de funcionários ou marketing. Acompanhar o ROI ajuda a avaliar se os investimentos estão a gerar benefícios financeiros adequados.

