

TÉCNICAS INOVADORAS QUE AJUDAM A REDUZIR CUSTOS



INTRODUÇÃO	3
QUAL É A IMPORTÂNCIA DE REDUZIR CUSTOS?.....	5
QUAIS SÃO AS TÉCNICAS INOVADORAS PARA REDUZIR CUSTOS?	9
COMO PROFISSIONAIS ESPECIALIZADOS PODEM AJUDAR?	16
CONCLUSÃO	19
SOBRE O SEBRAE PE.....	21



INTRODUÇÃO

Construir um negócio bem-sucedido é algo trabalhoso. É necessário investir em pessoas, produtos e processos, bem como atender bem os clientes. Outra coisa importante, porém muitas vezes negligenciada, **é a correta administração dos custos.**

Grosso modo, pense no custo como **todo sacrifício monetário necessário à manutenção do empreendimento.**

Por exemplo, existem custos com pessoal, vendas e logística. Muitas vezes, é preciso reduzir custos, tendo por intuito manter o negócio saudável e lucrativo.

O problema é que reduzir ou eliminar custos não é algo fácil, **pode até ser doloroso.** Isso envolve três tarefas: cortar coisas não estratégicas, renegociar preços com fornecedores e aumentar a eficiência operacional (objetivando alcançar a economia por escala).

Ao longo deste e-book, vamos destrinchar o assunto. Apresentaremos técnicas inovadoras para ajudar a reduzir custos e construir um negócio mais bem-sucedido. Acompanhe!





**QUAL É A
IMPORTÂNCIA DE
REDUZIR CUSTOS?**

Se você vai dedicar tempo, inteligência e energia na redução de custos, **o primeiro passo é entender o porquê**. Custos inferiores podem promover grandes vantagens ao negócio e às suas partes interessadas, como investidores, colaboradores e até clientes finais.

Vamos fazer um exercício. Imagine uma empresa com pouco ou nenhum controle dos custos. Ela pode ter muitos problemas, como margens financeiras inferiores e dificuldade para manter as contas em dia. **No médio prazo, provavelmente, terá que fechar as portas.**

Por outro lado, uma empresa que administra bem seus custos, reduzindo-os com alguma frequência, obtém muitos benefícios. Explicamos os 4 principais, neste tópico.

Preservação da saúde financeira do negócio

A primeira vantagem está na saúde financeira. Assim como as pessoas físicas, as empresas precisam cuidar bem das suas contas. **Custos elevados podem resultar em inadimplência e incapacidade de pagamento (insolvência)**, tornando o empreendimento inviável.

Saber reduzir custos tende a manter a empresa nos “trilhos”, garantindo que seus gastos sejam **estratégicos, calculados e, lá na frente, devidamente pagos**. Dessa forma, além de menos surpresas negativas, os indicadores financeiros serão mais saudáveis e atraentes.



Aumento do lucro e da rentabilidade

Dois dos principais indicadores financeiros são lucro e rentabilidade. O lucro indica o residual, isto é, **o que sobra depois do pagamento dos custos totais**. A rentabilidade revela o retorno sobre investimento, isto é, o ganho sobre capital inicialmente aplicado.

Na medida em que os custos são reduzidos, tudo o mais constante, tanto lucro quanto rentabilidade tendem a crescer significativamente. Em outros termos, **há mais margem para remunerar sócios e pagar credores**, além de investir em novos projetos.

Vantagem competitiva sobre rivais

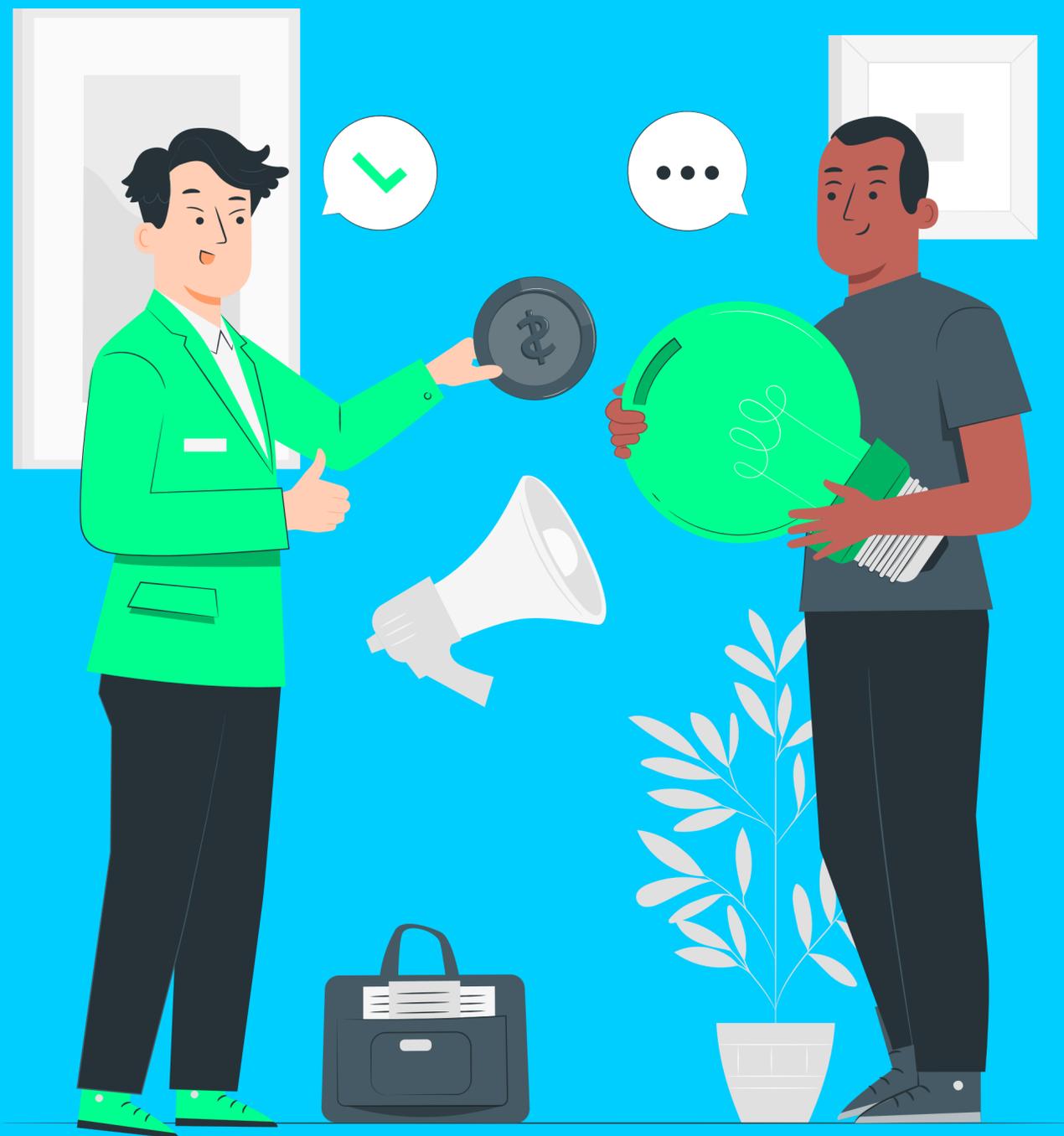
O termo vantagem competitiva é usado para designar um aspecto que, por algum motivo, **coloca a empresa um passo à frente da concorrência**. Nos negócios, é essencial buscar por vantagens, de modo a superar os rivais e conquistar uma maior fatia de mercado.

A redução de custos promove margens superiores que podem ser usadas para i) **repassar preços mais atraentes aos clientes**, atraindo novos consumidores e/ou ii) **reinvestir no empreendimento**, tornando-o mais próspero, sólido e bem-sucedido no que faz.

Margem para investimentos estratégicos

Um negócio não é estático. Ao longo do tempo, diversas mudanças precisam ser feitas, e muitas delas **exigem investimentos (de tempo, energia e dinheiro) substanciais**: adotar tecnologias de ponta, abrir novas unidades ou desenvolver novos produtos, por exemplo.

Novamente, a redução de custos ajuda muito. Na medida em que a empresa **economiza com o que é trivial ou não estratégico**, conta com mais recursos para investir em projetos de alto retorno sobre investimento. Isso promove um ciclo bastante virtuoso ao negócio.



QUAIS SÃO
AS TÉCNICAS
INOVADORAS
PARA REDUZIR
CUSTOS?

Agora que você entende a importância do assunto, vamos dar outro passo. É o momento de efetivamente entender as técnicas inovadoras para reduzir custos no empreendimento.

Precisamos deixar claro que o assunto não é necessariamente fácil ou agradável, afinal de contas, envolve **cortes, reduções, renegociações e reaproveitamento de recursos**. Mesmo assim, com atenção e dedicação suficientes, você pode alcançar resultados excepcionais.

Outro ponto importante é que, como os negócios são bastante heterogêneos, cada caso é um caso. Avalie o que melhor se adapta à sua empresa, faça os ajustes necessários e depois coloque em prática. No fim das contas, tudo exigirá **aprendizado, adaptação e aplicação**.



Promova a economia de escala

Já ouviu falar em economia de escala? É um conceito gerencial importante. Refere-se à capacidade de economizar com o crescimento da produção. Ou seja, **produzir mais com a mesma base de recursos, rateando os custos entre mais unidades produzidas.**

Vejam um exemplo: uma fábrica de botas com custo mensal de R\$ 100 mil e produção de 2 mil botas/mês. Logo, cada bota sai por R\$50,00. Se a produção subir para 2.300 botas, tudo o mais constante, o custo unitário fica em R\$43,47 — uma redução de mais de 13%.

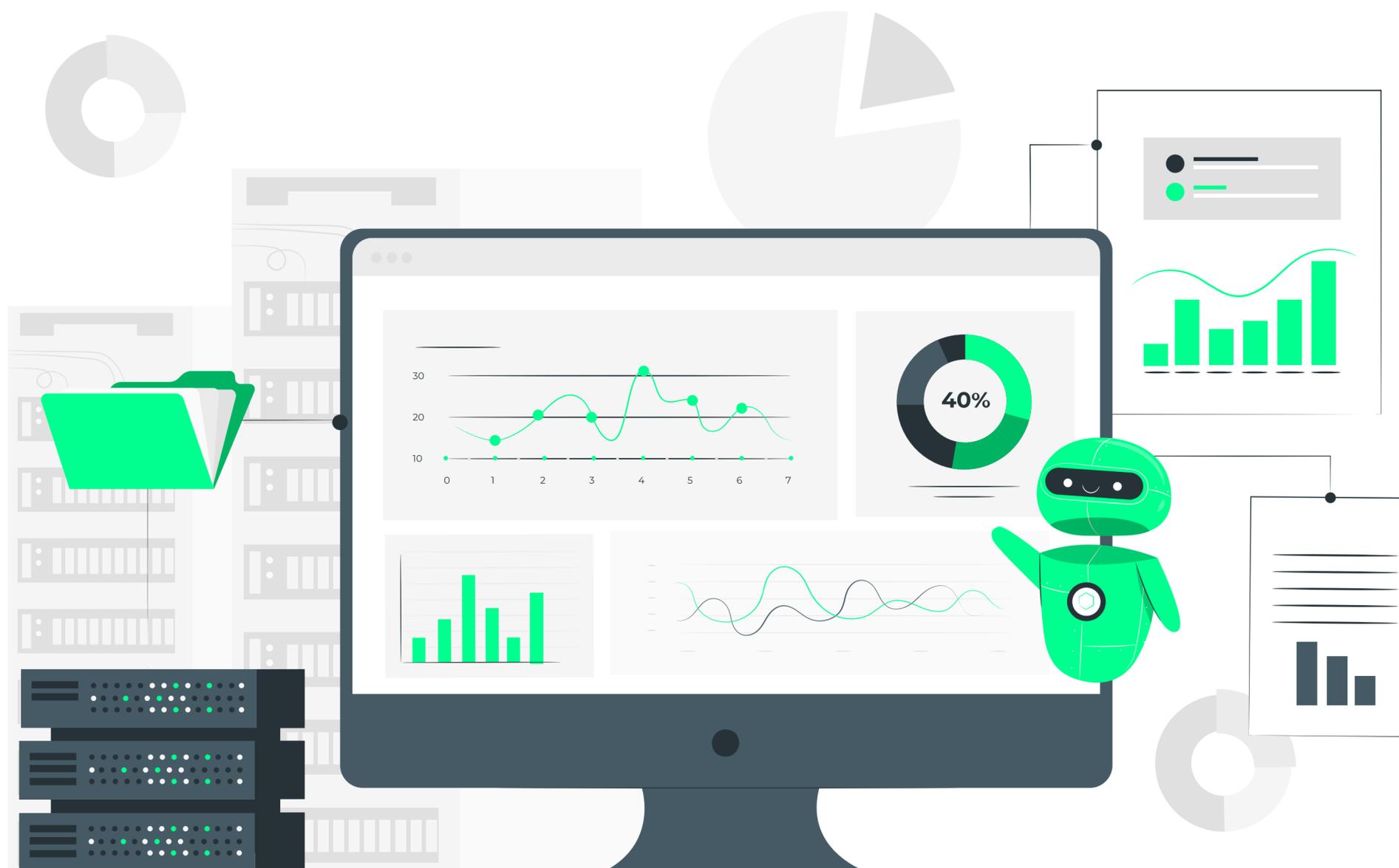
Para obter a economia de escala, a palavra-chave é produtividade. Invista em melhores processos, reduza o desperdício de recursos e coloque metas mais altas de produção. Além disso, invista em tecnologias que agreguem velocidade e precisão ao trabalho.

Elimine custos não estratégicos

Se você quer economizar, nada melhor que cortar todos os custos possíveis, certo? Não, errado. Nem todo custo deve ser eliminado. **Alguns são estratégicos e contribuem para o sucesso do empreendimento**, como investimentos em marketing e tecnologia de ponta.

Aplique seu tempo na redução ou eliminação dos custos não estratégicos. Grosso modo, são gastos que não contribuem para o fechamento de novos negócios e/ou o crescimento da produtividade. Aqui entram tributos, conta de água, energia elétrica, limpeza e aluguel.

Para tanto, um primeiro passo é mapear seus custos não estratégicos e entender quanto você está gastando em cada um deles. Isso está dentro da média do seu mercado? Se não, é hora de promover alguns cortes ou renegociar preços com seus respectivos fornecedores.



Invista em tecnologia e automação

A tecnologia é um custo estratégico, pois gera economia de escala. Todo o mercado está passando por uma grande transformação digital, a chamada indústria 4.0. Então é crítico que empresas adotem boas ferramentas digitais e modernizem suas operações.

Na prática, há muitas tecnologias úteis. Para começar, **invista em um software gerencial, muitas vezes chamado de ERP** (*Enterprise Resource Planning*). Com ele, é possível controlar seus principais recursos e processos, sobretudo as finanças do empreendimento.

Para escolher um bom software, tenha atenção a três coisas: i) a compatibilidade dos seus módulos com as necessidades da empresa; ii) a qualidade do seu fornecedor, que será um parceiro de longo prazo; e iii) a relação custo-benefício da ferramenta.

Crie mecanismos de renegociação

A renegociação é uma técnica bem antiga para redução de custos, mas a inovação pode estar no método. Na medida em que você melhora seu processo de renegociação, refinando os argumentos e fluxos de trabalho, pode alcançar resultados fantásticos.

Se quer renegociar preços com fornecedores, algumas dicas úteis são:

- tenha um alvo claro, como 3% ou 5% de desconto;
- lembre seu fornecedor que não é apenas uma compra, mas uma relação;

- coloque outras coisas na mesa, como prazo e forma de pagamento, de modo que tenha mais margem para argumentar e conseguir o que deseja;
- pesquise o preço praticado por outros fornecedores;
- pesquise por produtos (bens ou serviços) substitutos próximos e seus preços;
- utilize suas pesquisas para argumentar por preços mais baixos.

Na negociação, deixe claro que os atuais custos estão prejudicando suas operações e/ou vendas. Especifique o desconto que almeja e envolva-se pessoalmente no processo, nunca terceirize isso para um assistente ou pessoa 100% comprometida com a redução.

Melhore sua gestão de pessoas e equipes

Outra técnica importante é a gestão de pessoas. Pense bem, pessoas desqualificadas e mal-alinhadas envolvem-se em **erros, problemas e conflitos**, o que tende a aumentar os custos com desperdício e retrabalho, além de promover muitos outros problemas ao negócio.

Por outro lado, uma boa gestão de pessoas agrega profissionais muito mais qualificados e comprometidos, **promovendo ganhos em termos de produtividade, precisão e inovação**. Assim, em última análise, é algo que reduz custos e maximiza os ganhos organizacionais.

A gestão de pessoas conta com 6 principais atividades: **agregar, integrar, recompensar, treinar, monitorar e reter pessoas**. Ela deve ser feita ao lado do setor de RH, ou consultoria especializada, de modo que as melhores técnicas sejam identificadas e implementadas.



Monitore seus números e tenha metas

A redução de custos não depende de achismo. O ideal é que você conheça em detalhes seus **custos, fatores geradores e projeções**. Assim conseguirá melhorar suas decisões e atuar de forma proativa. Sem essa compreensão, o mais provável é que se sinta perdido.

Por isso, faça um bom controle dos números. Conte com relatórios gerenciais, métricas de desempenho e demonstrativos contábeis. Quase todos os seus números financeiros podem ser obtidos em softwares gerenciais de ponta ou com o departamento/escritório contábil.

Também é importante transformar seus atuais números, como custo fixo total, em metas que devem ser perseguidas ao longo do tempo. Boas metas seguem o padrão SMART, que quer dizer que são específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e com prazo definido.

Envolva sua equipe da redução de custos

Existem muitas outras possibilidades criativas para a redução de custos. Para reconhecê-las, é preciso olhar atentamente seu negócio, avaliando as ineficiências ou oportunidades existentes. Por isso, nossa última dica é: envolva quem está perto, ou seja, sua equipe.

Você já deve ter ouvido falar que **muitas cabeças pensam melhor que uma**, certo? Seus funcionários certamente possuem ideias que podem ajudar a otimizar o negócio, eliminar “gargalos” e promover fluidez ao trabalho — e é preciso aproveitá-las ao máximo!

Para tal fim, deixe claro aos colaboradores que deseja reduzir custos e aceita sugestões. **O melhor é estruturar uma reunião criativa**, chamada de *brainstorming*, para que todos os talentos interessados formulem e ofereçam ideias capazes de gerar economia.



**COMO
PROFISSIONAIS
ESPECIALIZADOS
PODEM AJUDAR?**

Note que a redução de custos envolve conhecimento de diferentes áreas, como economia, contabilidade, administração e engenharia de produção. Portanto, **pode ser que você não consiga fazer tudo sozinho** — e tudo bem, há muita ajuda especializada disponível.

Além de contar com sua equipe de trabalho, lembre-se de outros profissionais: escritórios de contabilidade, consultorias gerenciais e instituições de fomento ao empreendedorismo, como o **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)**. Tenha em mente que boas parcerias podem gerar resultados mais rápidos, precisos e inovadores.

Na hora de concretizar uma parceria, atente, entre outras coisas, **ao alinhamento de ideias e valores**. Busque por parcerias que tenham aderência às ambições da sua empresa, bem como competências técnicas necessários ao trabalho que precisa ser executado.





Também tenha **muita atenção ao nível de integridade do profissional**. Lembre que a área financeira é sigilosa, exige pessoas íntegras e confiáveis. Por isso, avalie o prestígio do profissional, seu histórico de atendimentos e resultados alcançados (casos de sucesso).

Considere, ainda, as soluções disponíveis. Parceiros estratégicos podem fornecer muitas coisas, **como tecnologia, orientação e educação corporativa**, garantindo que sua empresa conte com os instrumentos certos à redução dos custos. Desse modo, independentemente dos desafios que forem diagnosticados, existirão soluções prontas para serem aplicadas.



CONCLUSÃO

Veja, agora você está por dentro do tema. Lembre-se de que o custo é todo sacrifício monetário necessário à manutenção do negócio. Existem diversos tipos de custos, como desembolsos com tributos, força de trabalho ou ações de marketing — sendo preciso gerenciá-los bem.

Por vezes, tal gestão envolve a redução. É preciso encontrar técnicas inovadoras para que os custos sejam mitigados, de modo que a empresa obtenha melhores margens financeiras e gere mais retorno sobre investimento, bem como alcance um diferencial competitivo.

Felizmente, **existem muitas iniciativas úteis**. Investir em economia de escala, cortar gastos não estratégicos, criar mecanismos de renegociação com fornecedores, apostar em tecnologias de ponta e definir metas inteligentes podem promover um bom começo.

Profissionais especializados também ajudam muito. Empresas de consultoria gerencial, escritórios de contabilidade e instituições de fomento ao empreendedorismo contam com conhecimento aplicado e disponibilidade, permitindo resultados mais rápidos e precisos.

Aqui, o Sebrae pode ajudar bastante. Contamos com diversas soluções para redução de custos, como **consultoria especializada, cursos complementares, educação corporativa e mentoria aos empreendedores**. Portanto, aproveite para entrar em contato conosco!



O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada, desenvolvida com o intuito de **auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Nós estamos em todo o território nacional e contamos com ampla experiência de mercado.

Nossa proposta é construir oportunidades em conjunto, trabalhando com capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade com os empreendimentos. Atuamos nas frentes de **fortalecer o empreendedorismo e de estimular a formalização dos negócios**, com a proposta de criação de soluções construtivas e criativas junto aos empresários.

