Você é um empreendedor que deixa de ganhar dinheiro tentando "economizar dinheiro"?

São inúmeros os empreendedores que possuem uma rotina desgastante e que percebem estar perdendo dinheiro em função dela. Você já se sentiu assim? Então confira essa matéria!

15/08/2016 10:44:30

Microempreendedores, cada dia mais presentes no mercado costumam, principalmente quando são navegantes de primeira viagem no ramo, cuidar minuciosamente de todas as áreas de seu negócio e de todas as etapas da execução dos serviços e produtos oferecidos por sua empresa. Tarefas rotineiras inegavelmente entram nesse extenso quadro de afazeres, e um dos erros mais comuns é que o empresário gaste mais tempo com elas do que o realmente necessário, gerando um ciclo quase interminável de problemas a serem resolvidos e energia gasta de forma errada.

Como consequência dessa “bola de neve”, deixa de investir em atividades que de fato originem lucros à empresa, ou seja, deixa de gerar receita tentando economizar dinheiro. Ao tomar determinadas decisões, processo relacionado ao custo de oportunidade, é possível reverter esse quadro. Entenda melhor esse conceito e questões ligadas a ele, para focar nas tarefas corretas e vivenciar, assim, o progresso do seu negócio.

1. Entendendo o custo de oportunidade:

Economistas definem o custo de oportunidade, basicamente, relacionando-o ao sacrifício ligado a uma escolha. Ou, nas palavras de Vilson Rezzadori, o custo de oportunidade “visa representar o quanto se deixou de ganhar com determinada opção, por se ter investido em outra”, sendo bastante empregado na contabilidade gerencial.

Sempre que tomamos uma decisão, deixamos de usufruir dos benefícios da opção não escolhida, já que os ganhos com a decisão tomada serão ainda maiores. O custo de oportunidade é, então, ainda em dizeres do autor citado, um instrumento de apoio em processos decisórios.

2. Aplicando o custo de oportunidade:

E onde isso entra na gestão da empresa em seu crescimento? Simples. Quando tomamos a decisão adequada, deixamos de perder tempo com tarefas que podem ser facilitadas de outras formas e

focamos no que realmente é necessário para a geração de receita para o negócio.

É comum acreditarmos que estamos economizando dinheiro quando, por exemplo, não contratamos serviços modernizadores disponíveis no auxílio à gestão da empresa, mas essa ideia é ilusória. Se há recursos facilitadores, como softwares específicos para diversas atividades, certamente, por economizarmos tempo utilizando-os, economizamos dinheiro (ou o produzimos executando as tarefas corretas para isso).

3. Exemplo:

Para esse exemplo, usarei um serviço para facilitar o entendimento. Se você vende produtos, esse conceito também vale para você!

Digamos que você é um microempreendedor e divide o seu dia entre o atendimento dos seus clientes, vendendo, pagando contas, cobrando e realizando alguns serviços.

Como a sua empresa ainda possui pouca mão de obra disponível, ainda não consegue delegar muitas atividades que gostaria.

Provavelmente você abriu a empresa, pois amava e sabia executar muito bem algum serviço valioso para outras pessoas físicas ou jurídicas.

Entre os serviços que você presta, o mais importante ainda é executado por você, que o vende por R\$ 1000 (preço final). Você leva pessoalmente 8 horas para entregá-lo por completo, sendo o seu custo total por hora de R\$ 50 e o custo total para entregar o projeto R\$ 400.

Se você conseguisse usar 32 horas suas por semana prestando esse serviço, você poderia entregar 16 projetos por mês, totalizando o faturamento de R\$ 16000 mensais. Sobrariam R\$ 9600 de lucro!

Feita a contextualização, imagine que você compromete 2 horas diárias gerenciando e operando as finanças da sua empresa. Por mês, serão pelo menos 40 horas trabalhadas que não geram receita para sua empresa.

Considerando seu custo por hora para a empresa, essas 40 horas gerariam um custo real de R\$ 2000.

Achou muito? Vai piorar...

Durante essas 40 horas você perdeu oportunidades de gerar receita para sua empresa. Para ser mais prático, você perdeu 40 horas que poderiam ser utilizadas executando o seu principal serviço,

que gera para a empresa R\$ 125 por hora (preço do projeto dividido pela quantidade de horas para entregá-lo).

Dessa forma, você estaria gastando R\$ 5000 para gerenciar e operar a rotina financeira da sua empresa, que é o custo de oportunidade.

4. Utilizando os facilitadores disponíveis:

E como paramos de trocar o essencial core business por tarefas obrigatórias, deixando de perder dinheiro? Modernizando nossa mentalidade e utilizando determinados serviços disponíveis no mercado hoje, como sistemas de gestão financeira, que cuidam de todos os aspectos dessa área em sua empresa, oferecendo recursos como gráficos e relatórios que auxiliam — e muito! — no gerenciamento das finanças.

À primeira vista, podemos achar desnecessário investir em serviços como esse (embora sejam acessíveis em vários sentidos), mas medindo o custo de oportunidade da situação, percebemos que, na verdade, sem essas facilidades perdemos oportunidades de gerar receita tentando economizar dinheiro. Mude sua postura, modernize-se e abra mão das velhas planilhas!

5. Aplicando em outras áreas:

O custo de oportunidade pode (e deve!) ser aplicado em todas as áreas de nossas vidas, em nosso cotidiano. Quando escolhemos determinada alternativa de forma rápida, significa que para nós a opção descartada tinha um custo de oportunidade baixo. Já escolhas mais difíceis indicam que o custo de oportunidade envolvido é alto, e certamente “perderemos” algumas coisas ao optarmos por outras — que nos trarão ganhos no futuro ou mesmo no presente.

Em sua empresa, você costuma dedicar muito tempo às tarefas erradas? Lembra-se de alguma experiência marcante em que fez uma escolha medindo o custo de oportunidade? Busque melhorar esses aspectos e continue estudando! O blog Flua apresenta dicas diárias em <https://www.flua.com.br/blog/>

Até a próxima e Flua em seus negócios!

Esse artigo foi originalmente escrito para o blog Flua e está disponível em <https://www.flua.com.br/blog/voce-e-um-empendedor-que-deixa-de-ganhar-dinheiro-tentando-economizar-dinheiro/>