



5 ESTRATÉGIAS PARA UM CFO REDUZIR CUSTOS EFETIVAMENTE





ÍNDICE

Introdução: O papel do CFO mudou	02
1. Ganhe o mandato de liderança demonstrando competência	04
2. Desenvolva um bom plano	07
3. Aborde adequadamente o curto e longo prazo	13
4. Enfrente a complexidade e busque prestadores de serviço	17
5. Comunique	21
Como o Fretadão pode te ajudar	24



O papel do CFO mudou

A agenda do CFO - Chief Financial Officer (Diretor Financeiro), a qual tinha o foco de ter os custos da empresa detalhados, passou para um controle de custo absoluto e a desempenhar o papel das finanças com um olhar extremamente estratégico.

Isso vai além de estar atento ao envolvimento financeiro nas decisões operacionais e recepcionar dados e procedimentos, mas sim, **tomar uma posição ativa** para ajudar a empresa a enxergar e otimizar suas decisões operacionais e então melhorar a sua posição financeira.

Para isso, o CFO deve assumir um papel de liderança no reposicionamento das finanças da empresa. **Liderança que direcionará a empresa ao um futuro mais lucrativo.**

Com base em um levantamento realizado pela empresa PwC, o qual descreve o papel do CFO na redução de custos, descrevemos **5 frentes de ataque**, sendo **maneiras poderosas para reduzir custos efetivamente em sua empresa**. Veja a seguir.



#1 GANHE O MANDATO DE LIDERANÇA DEMONSTRANDO COMPETÊNCIA

Para você como CFO tomar uma posição de liderança em prol da redução de custos, mudanças em estruturas da empresa serão inevitáveis. Em direção a ter permissão para agir frente a isso, o **primeiro passo é construir uma reputação adequada** para o departamento financeiro.





UM FATOR PRIMORDIAL DESSA CONQUISTA É A INFORMAÇÃO

É isso que seus clientes (demais profissionais C-level que trabalham com você, investidores, departamentos internos) querem e exigirão de você. Somente ao ouvi-los será possível saber onde focar grande parte de seus esforços e identificar aquilo que não é essencial para o negócio.

Para tal fim, garanta:

- **Credibilidade:** antes de tudo mantenha a casa em ordem. Tenha **total controle** de como o financeiro está sendo administrado agora, os procedimentos, o que está dando certo e as dificuldades que têm enfrentado
- **Diplomacia:** esteja atento àqueles que são sensíveis, os que são apegados a "verdades absolutas", ignorando que os tempos mudaram e que certos métodos, estratégias e objetivos tornaram-se obsoletos. Você precisará lidar com eles adequadamente para **defender o seu ponto de vista**. Pense: o que pode ser feito para comprovar que algumas ações serão sacrificadas, outras serão iniciadas, mas entregarão a mesma percepção de valor ou ainda melhor?
- **Suporte às suas ideias:** garanta o **apoio** da parte superior da sua organização.
- **Decisão assertiva:** aja agora e fuja da concorrência! Se é possível cortar custos e aumentar o valor ao mesmo tempo, sua empresa só adquirirá vantagens.

#2 DESENVOLVA UM BOM PLANO

Para toda iniciativa de redução de custos é necessário haver contexto, parâmetros e objetivos desejados muito claros.

Fazer **cortes direcionados** serão muito melhores do que reduções generalizadas que podem prejudicar níveis de serviço ou produto da empresa, trazendo enormes prejuízos e um resultado inverso do esperado, gerando até mesmo custos piores do que os anteriores.



“

#2

**Se você não sabe para onde ir,
qualquer caminho serve.**

LEWIS CARROLL

Para um CFO ter um plano bem elaborado, será fundamental focar nos seguintes pontos:



DEFINIR O RESULTADO ESPERADO

Qual o budget esperado? Qual valor a empresa precisa alcançar? Em qual prazo? Descrever esses e mais fatores irá ajudar a ter um resultado claro e definido a ser alcançado.

PRINCIPAIS FATORES DE CUSTO

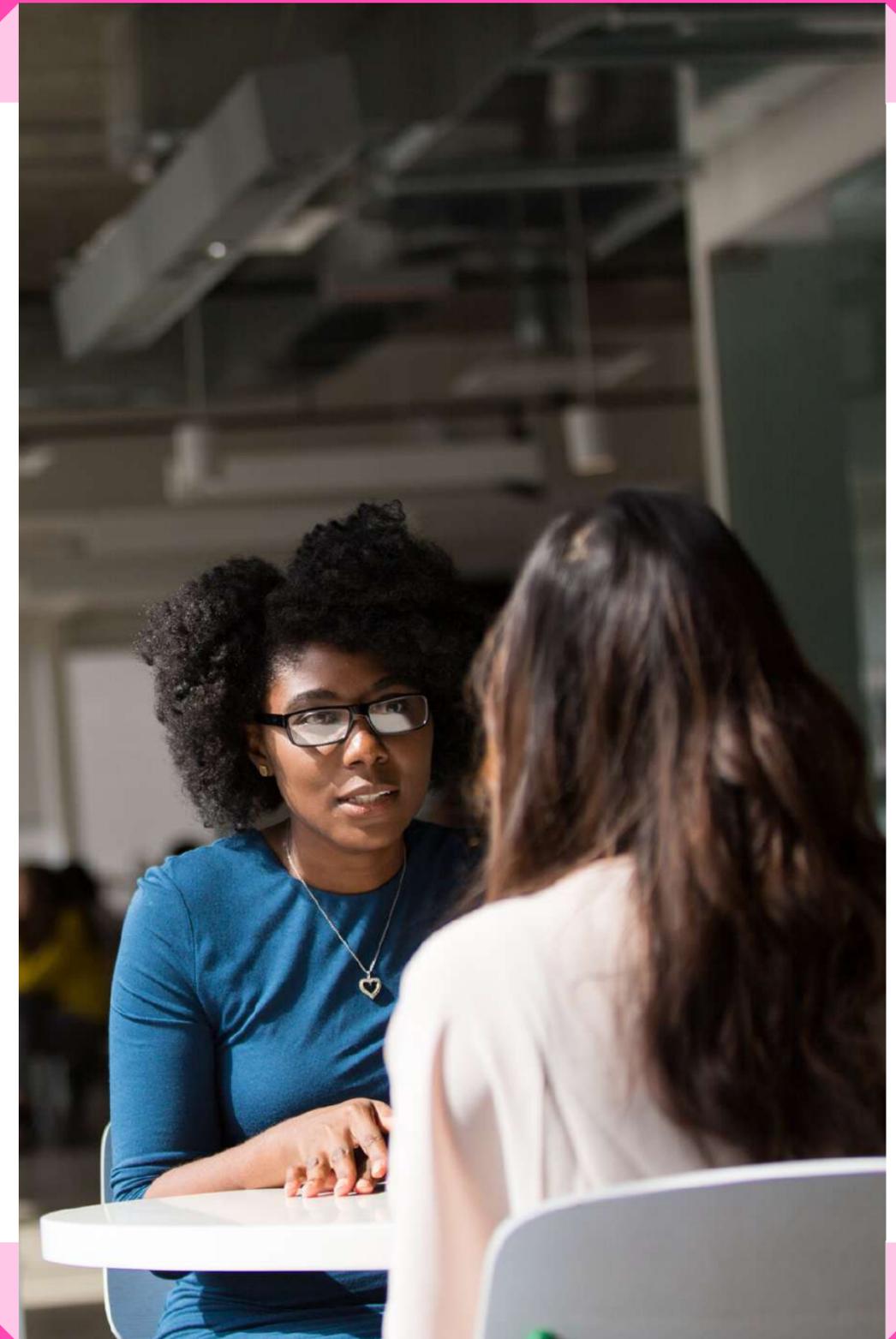
Analise o atual cenário de custos e perceba onde estão os centros de custos da sua empresa. Ou seja, onde estão concentrados os maiores custos e veja qual a flexibilidade deles de mudança. Muitas vezes, com foco e pesquisa, será possível encontrar boas chances de mudanças e obter um resultado de grande impacto.



#2

FATORES DE VALOR INEGOCIÁVEIS

Esteja certo de quais são os fatores que os seus clientes valorizam e não abrem mão. É preciso entendê-los para que não haja cortes de custo acima de tudo. Esteja ciente do que precisa ser primordialmente preservado para melhores tomadas de decisão.





PRIORIZAR E EQUILIBRAR

Esse será o seu papel principal. Guiar toda a organização para um equilíbrio do que precisa ser valorizado e a qual custo.



DEFINIR E ACOMPANHAR OS RESULTADOS

Para garantir que todas as ações tenham resultados visíveis, defina como você e seu time financeiro poderá acompanhá-los. KPI's, métricas, metas, serão necessários para observar e comprovar se o impacto das ações será negativo ou positivo.

ENGAJAR O SEU TIME

garanta que todo o seu time esteja engajado para as iniciativas de redução de custos, para que você tenha o suporte apropriado e consiga refletir às demais equipes.



#3 ABORDE ADEQUADAMENTE O CURTO E LONGO PRAZO

Na teoria fazer a definição de custos - curto, médio e longo prazo ou fixo, semi-fixo ou variável - é um processo simples. Mas, na prática, saber quais devem ser priorizados para corte ou readequação de custos já se torna um processo bem mais difícil.

Aqui podemos ver novamente a **importância de priorizar e equilibrar.**





Para ilustrar isso, vamos pegar as **Despesas com viagens**. Elas são despesas variáveis que muitas vezes são as primeiras a serem enxugadas. Porém, **o valor para o negócio** que essas viagens possuem variará de acordo com a pessoa que as realizam. Se for a sua equipe de vendas, por exemplo, dependendo do seu negócio, é **extremamente importante** que a frequência dessas viagens não caiam e tenham uma ótima administração, pois o ganho financeiro que vêm através delas é muito maior.

Já se forem viagens para reunir equipes internamente, é válido averiguar se tantas reuniões presenciais são **realmente necessárias** e se não há **outras alternativas** que cumprirá o mesmo objetivo.

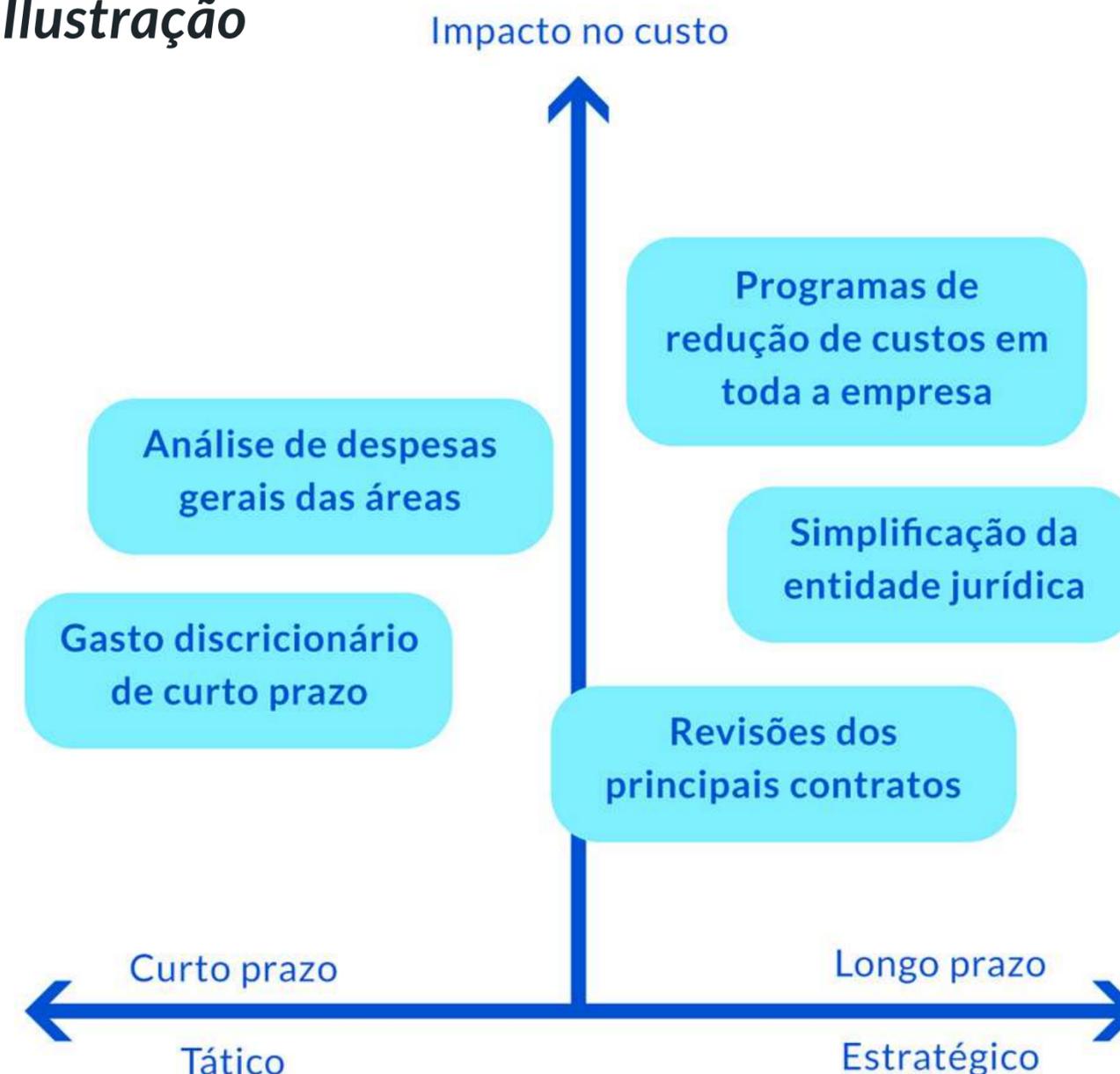
#3

O cenário ideal é ter **grandes ganhos com mudanças feitas a um curto prazo**. Então pense: quais são as oportunidades que poderão lhe proporcionar isso? Mas, é extremamente fundamental ter em mente que os ganhos precisam, além de tudo, **ser sustentáveis**. Se não, como diz o velho ditado, "o barato pode sair caro"

Dessa forma certifique-se que aquele serviço prestado por um terceiro, ou produto entregue por um fornecedor, ou ainda se o tipo de despesas incorridas pelos funcionários, trarão bons resultados de forma **consistente** para a sua empresa.

Momento do impacto e benefício das iniciativas de redução de custos

Ilustração



#3

PRIORIZAR O QUE ENTREGA VALOR REAL E EQUILIBRAR OS CUSTOS FINANCEIROS.

Esse é um mindset que precisa ser espalhado e praticado por toda a organização, tornando-se até mesmo parte de sua cultura.

#4 ENFREENTE A COMPLEXIDADE E BUSQUE PRESTADORES DE SERVIÇO





No ambiente corporativo discutir assuntos como: complexidade de produtos, serviços, público-alvo, canais de vendas, estruturas de gestão, estrutura legal e muitos outros tópicos, são sempre difíceis e sensíveis de serem abordados.

Atuar na redução de custos oferece **a oportunidade de resolver problemas** atrofiados há muito tempo em estruturas e comportamentos, simplesmente revisando-os mais profundamente. Dará a chance de **trazer novos olhares, novos pontos de vista** com novas oportunidades que gerarão **mudanças benéficas para o futuro.**

Redução de custos de administração interna, adequação de capital, maior transparência, maior acesso a informações e menos gaps. Todos esses são ótimos exemplos de benefícios a serem adquiridos.

REPENSE A PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS: SERVIÇOS COMPARTILHADOS E TERCEIRIZAÇÃO

Quando falamos dos serviços de apoio - serviços que não estão ligados às atividades core da empresa, conhecidos também como atividades-meio - grandes corporações optam por transferir essas atividades para um **Centro de Serviços Compartilhados (CSC)** - unidades operacionais que reúnem tais funções de apoio.

Essas funções geralmente são provindas das áreas de **Recursos Humanos, Finanças, Controladoria, Administração e Tecnologia**. Já outras empresas optam pela **terceirização** desses serviços, e muitas outras fazem a junção dos dois - CSC e terceirização - conseguindo **unir todas as vantagens** que ambos entregam.

70,9%

DAS EMPRESAS QUE UTILIZAM
SERVIÇOS TERCEIRIZADOS O FAZEM
DEVIDO À ESPECIALIZAÇÃO DA
ATIVIDADE DESEMPENHADA.

A terceirização tem o poder de consolidar e simplificar esses serviços. Serviços terceirizados apresentam **melhor performance** nas atividades, colaborando a uma qualidade agregada superior, **além de reduzir os gastos financeiros.**

Com isso, podemos dizer que a terceirização gera um **benefício duplo**: impulsiona o balanço patrimonial e reduz custos operacionais. Para o CFO que está procurando um método rápido de alcançar esses dois benefícios, deve focar especificamente nesse tópico.

#5 COMUNIQUE

Outro aspecto valioso nesse momento de mudanças é gerenciar e **otimizar o seu relacionamento com os principais stakeholders**. Isso é indispensável para o sucesso.

Garanta que todas as partes interessadas compreendam e apoiem as ações tomadas. Entregue informações sobre como tudo está sendo tratado, as oportunidades encontradas, os benefícios que serão adquiridos, o que será feito para resolver qualquer deficiência que surgir.

Dessa maneira você manterá a confiança, reterá negócios e evitará surpresas.





As empresas de sucesso estruturam proativamente as atividades e as comunicações de maneira direcionada para cada grupo de partes interessadas. Veja como a seguir:

- **Cientes externos:** recompense a **lealdade**, garantindo que os esforços de retenção são direcionados e econômicos. Ao mesmo tempo também **aumente o foco no crédito do cliente** para reduzir más dívidas.
- **Investidores:** avalie-os **proativamente**. Investigue as empresas do portfólio dos investidores da sua organização. Muitas vezes, dentre essas empresas, podem existir **oportunidades de sinergia**. Esteja pronto para explorar este mercado e oportunidades que aparecerem.

#5

- **Fornecedores:** otimize o poder de compra. Comunique-se regularmente com os **fornecedores mais críticos**, pois acredite, eles querem ajudá-lo com suas metas para permanecer como um dos seus principais parceiros. **Revisar contratos e diminuir a base** visando sua otimização também é uma excelente iniciativa.
- **Gestão e equipes:** Foque em **reter funcionários de maior valor** para o negócio. Analise se salários, tempo de trabalho e demais estruturas trabalhistas estão **dentro do praticado pelo mercado**. Considere mudanças sindicais. E por fim, olhe para **oportunidades de terceirização**.



COMO O FRETADÃO PODE TE AJUDAR

JÁ IMAGINOU CONSEGUIR **REDUZIR**
ATÉ 40% DOS CUSTOS COM
TRANSPORTE DE FUNCIONÁRIOS?
OU AINDA, TER **FACILIDADE NA**
GESTÃO E EXCELÊNCIA NESTE
SERVIÇO?



Tudo isso se tornou possível graças ao Fretadão, especialista em tecnologia voltada para o mundo dos fretados. Nós fazemos a **terceirização completa** do transporte de colaboradores com o serviço de planejamento, implantação e gestão total do fretamento corporativo.

Na prática, as empresas **contratam somente os assentos que serão utilizados** ao invés de veículos inteiros, garantindo preço justo e conseqüentemente grande redução de custos.

Com um software próprio para roteirização de pessoas, elimina-se o trabalho de roteirização da equipe interna da empresa, possibilitando também o agrupamento dos funcionários de forma otimizada, com o objetivo de proporcionar **a melhor experiência de transporte a todos..**

Fale conosco e
faça uma **análise**
gratuita para sua
empresa!



comercial@fretadao.com.br



(11) 4858-1340



www.fretadao.com.br

