



AULA 1

Alavancagem: A chave do crescimento empresarial

ÍNDICE

Alavancagem: a chave do crescimento empresarial

Promessa	03
Erros habitualmente cometidos pelos empresários	04
Como corrigir os erros e fazer crescer a sua empresa	05
Os três tipos de empresários	06
A realidade empresarial em números	07
Criar um plano de crescimento	08
Gerar lucro: colher mais do que semeou	09
O círculo virtuoso	11
Valor da empresa	12
Alavancagem	13

Alavancagem: a chave do crescimento empresarial

1. Promessa

O curso Alavancagem Total oferece uma abordagem prática e eficaz que vai permitir-lhe impulsionar o seu negócio. Através de estratégias comprovadas (alavancas), verá um aumento significativo nas vendas em até 20%, acompanhado por um crescimento de 30% no lucro. E um aumento do fluxo de caixa em até 40%.

É essa a promessa, o nosso compromisso. Basta assistir a estas quatro aulas e implementar o que aqui aprender.



2. Erros habitualmente cometidos pelos empresários



Erros muito comuns habitualmente cometidos por empresários, incluem a **sobrecarga de trabalho**, muitas vezes resultando em **horas excessivas** dedicadas ao negócio e nem sempre às áreas de negócio mais importantes. Uma **equipa desalinhada** pode prejudicar a eficiência e os objetivos da empresa. Também a **falta de foco** ou incapacidade de gerar vendas é uma armadilha comum, assim como a dificuldade de traduzir vendas em lucro e em fluxo de caixa. Identificar e corrigir estes erros é fundamental para o crescimento das empresas.

3. Como corrigir os erros e fazer crescer a sua empresa



Para corrigir os erros e impulsionar o crescimento da sua empresa, é crucial adotar uma abordagem estratégica. Comece por conhecer a sua empresa. Estude e identifique os problemas, afine processos e defina métricas para identificar lacunas. **Medir é fundamental.** Não pode gerir aquilo que não consegue medir. O objetivo é adicionar alavancagem em vez de a subtrair. Todas as decisões que se tomam numa empresa, adicionam ou subtraem alavancagem. Há que identificar os pontos a ter em conta e tomar as decisões certas para a sua empresa.

4. Os três tipos de empresários



Os três tipos de empresários, ou de perfis de empresários, apresentam diferentes mentalidades em relação ao tempo, ao foco e às competências.

Os perfil **técnico** está concentrado no presente, lidando com as operações diárias e as tarefas imediatas do dia-a-dia.

O perfil **empreendedor** vive no futuro, à procura de oportunidades, inovação e a desenvolver novas ideias para o crescimento a longo prazo.

O perfil **gestor**, por sua vez, vive no passado, analisando dados históricos, resultados anteriores e procurando aprender com as experiências passadas, para tomar decisões no presente. Combinar estas mentalidades e estes perfis pode resultar numa abordagem mais equilibrada para liderar um negócio de forma eficaz.

5. A realidade empresarial em números



- 40% das empresas não sobrevivem ao 1º ano
- 80% das empresas não sobrevivem aos primeiros 5 anos
- 96% das empresas não sobrevivem aos primeiros 10 anos
- 4% das empresas conseguem sobreviver
- 2% das empresas conseguem prosperar

A realidade empresarial é desafiante e os números refletem isso claramente. Cerca de 40% das empresas não conseguem sobreviver ao primeiro ano de vida, enquanto 80% enfrentam dificuldades e fecham as portas nos primeiros 5 anos. Incrivelmente, 96% das empresas não conseguem passar dos primeiros 10 anos, destacando a complexidade do ambiente empresarial. Apenas 4% conseguem sobreviver, mas apenas 2% conseguem prosperar e alcançar o sucesso a longo prazo. Esses números evidenciam a importância de estratégias sólidas, inovação e uma gestão eficiente para não só sobreviver, mas prosperar, num mercado altamente competitivo.

6. Criar um plano de crescimento



É fundamental criar um plano de crescimento para a nossa empresa.

Definir Objetivos: Saber o que é um objetivo. Primeiro, vamos decidir claramente o que queremos alcançar com nosso crescimento.

Antecipar Atividades: Identificar as ações necessárias para atingir os nossos objetivos, antecipando ou imaginando o que precisamos fazer.

Calendarizar: Vamos criar um calendário para organizar quando cada atividade será realizada, ajudando-nos a manter o controlo.

Priorizar: Destacar as tarefas mais importantes, as que trazem mais alavancagem, para nos concentrarmos e alcançarmos o crescimento de forma eficaz.

Organizar Recursos: Aprender a distribuir e utilizar os recursos disponíveis da melhor forma para apoiar o nosso plano de crescimento.

A criação deste plano não deve ficar só na nossa cabeça. Há que colocar as ideias todas no papel de forma estruturada, para que possamos consultar sempre que for necessário.

7. Gerar lucro: colher mais do que semeou



O processo de geração de lucro é, para um empresário, semelhante ao de um agricultor: colher mais do que plantou.

Benefícios

Possibilidade de reinvestir: Lucrar permite reinvestir na empresa, promovendo o seu crescimento e desenvolvimento.

Servir mais e melhor os clientes: Com mais recursos, é possível oferecer serviços de qualidade superior e atender às necessidades dos clientes de maneira mais eficaz.

Melhor relacionamento com fornecedores: O lucro fortalece a posição da empresa, possibilitando negociações mais vantajosas e parcerias sólidas com fornecedores.

Criar mais postos de trabalho com melhores condições: O crescimento financeiro abre a oportunidade de gerar empregos adicionais e proporcionar cada vez melhores condições de trabalho para os trabalhadores.

Contribuir para a sociedade: Ao prosperar, a empresa pode desempenhar um papel mais significativo na comunidade, contribuindo para o bem-estar social.

Esses benefícios ilustram como o facto de gerar lucro vai muito além dos ganhos financeiros, impactando positivamente na empresa, nos seus trabalhadores e na sociedade como um todo.

Só há vantagens no lucro lícito e ético.



8. O círculo virtuoso



O círculo virtuoso do crescimento empresarial envolve três elementos interligados.

Vendas: Iniciar o ciclo com um aumento nas vendas, impulsionando a entrada de receitas para a empresa.

Lucro: Aumentar as vendas contribui para o crescimento do lucro, garantindo que a empresa funciona de forma sustentável e rentável.

Fluxo de Caixa: O aumento do lucro fortalece o fluxo de caixa, permitindo que a empresa gire as suas finanças de forma eficiente e esteja preparada para enfrentar desafios financeiros.

Este círculo virtuoso cria uma dinâmica positiva, onde o sucesso numa área alimenta o sucesso nas outras, promovendo o crescimento sustentável e a prosperidade contínua da empresa.

9. Valor da empresa



O valor de uma empresa é construído sobre três pilares essenciais.

Margens maiores que as Vendas: Concentrar-se em margens saudáveis é mais crucial do que apenas aumentar as vendas, garantindo que a empresa tem uma base financeira sólida.

Fluxo maior que as Margens: Priorizar o fluxo de caixa sobre as margens é vital para manter a saúde financeira, assegurando que a empresa tem liquidez para operar e crescer.

Previsibilidade e Consistência nas Vendas: Criar uma base sólida com vendas previsíveis e consistentes é fundamental para estabelecer a confiança dos *stakeholders* e sustentar o crescimento a longo prazo.

Ao equilibrar esses elementos, a empresa pode fortalecer o seu valor intrínseco e consolidar sua posição no mercado.

O valor da empresa depende da dimensão, consistência e previsibilidade das nossas vendas, lucros e fluxos de caixa futuros.

A melhor forma de aferir o valor de uma empresa é perceber quanto é que alguém estaria disposto a pagar por ela, mesmo que não a pretenda vender.

10. Alavancagem



Explorar a alavancagem, seja através de pessoas, recursos financeiros ou replicação inteligente, é uma estratégia poderosa para impulsionar o crescimento empresarial.

Usar outras pessoas significa multiplicar o número de horas de trabalho. Ao envolver mais pessoas, é possível multiplicar o tempo dedicado às atividades, aumentando a eficiência. Mas também pode apostar em diversificar o tipo de competências. Adicionar novas competências à equipa resulta num potencial aumento de oferta, enriquecendo a capacidade da empresa.

Alavancagem Financeira, com a utilização de recursos externos para fazer crescer a empresa, angariando financiamento externo para expandir operações e alcançar metas mais ambiciosas. **Utilização de Dívida** de forma estratégica como uma ferramenta para impulsionar o crescimento ou ainda a abertura de capital, permitindo que investidores externos participem do capital da empresa, proporcionando recursos adicionais (ou como forma de captação e fixação de talento). **Aumento de Capital, Suprimentos**, expandindo recursos através do aumento de capital e suprimentos para suportar o crescimento. As alavancagens financeiras devem ser usadas com parcimónia, e após muito estudo em reflexão.

Alavancagem através da **replicação de baixo valor** ou seja, fazer uma vez, vender (ou usar) para sempre. Ao criar modelos replicáveis de baixo custo, é possível obter benefícios contínuos provenientes de um único investimento inicial.

Adotar estratégias da Alavancagem Total potencia o crescimento e maximiza os resultados da empresa a curto, médio e longo prazo.

