

■ AULA 1

ALAVANCAGEM

A CHAVE DO
CRESCIMENTO
EMPRESARIAL

2024



ÍNDICE

Alavancagem: a chave do crescimento empresarial

Promessa	3
Erros habitualmente cometidos pelos empresários	4
Como corrigir os erros e fazer crescer a sua empresa	5
Os três tipos de empresários	6
A realidade empresarial em números	7
Criar um plano de crescimento	8
Gerar lucro: colher mais do que semeou	9
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 lhe permitirá impulsionar o seu negócio. Através de estratégias comprovadas (alavancas), poderá alcançar um aumento significativo nas vendas até 20%, acompanhado por um crescimento de 30% no lucro e um incremento do fluxo de caixa até 40%. Esta é a nossa promessa, o nosso compromisso. Basta assistir a estas quatro aulas e implementar o que aqui aprender.

Alavancagem: a chave do crescimento empresarial

2. ERROS HABITUALMENTE COMETIDOS PELOS EMPRESÁRIOS

Erros muito comuns entre empresários incluem a sobrecarga de trabalho, que muitas vezes resulta em horas excessivas dedicadas ao negócio, nem sempre nas áreas mais importantes. Uma equipa desalinhada pode comprometer a eficiência e os objetivos da empresa. A falta de foco ou a incapacidade de gerar vendas é outra armadilha frequente, assim como a dificuldade em transformar vendas em lucro e em fluxo de caixa.

Identificar e corrigir estes erros é essencial para o crescimento das empresas.



Alavancagem: a chave do crescimento empresarial

3. COMO CORRIGIR OS ERROS E FAZER CRESCER A SUA EMPRESA

Para corrigir os erros e impulsionar o crescimento da sua empresa, é fundamental adotar uma abordagem estratégica.

Comece por conhecer a fundo a sua empresa. Estude e identifique os problemas, aperfeiçoe processos e defina métricas para detectar lacunas. Medir é essencial, pois não se pode gerir aquilo que não se consegue medir. O objetivo é adicionar alavancagem em vez de a subtrair.

Todas as decisões tomadas numa empresa adicionam ou subtraem alavancagem. É crucial identificar os pontos chave e tomar as decisões certas para a sua empresa.





Alavancagem: a chave do crescimento empresarial

4. OS TRÊS TIPOS DE EMPRESÁRIOS

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

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

O perfil **empreendedor** vive no **futuro**, em busca de oportunidades, inovação e no desenvolvimento de 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 perfis pode resultar numa abordagem mais equilibrada para liderar um negócio de forma eficaz.

Alavancagem: a chave do crescimento empresarial

5. A REALIDADE EMPRESARIAL EM NÚMEROS

- 40% das empresas não sobrevivem ao 1.º 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 portas nos primeiros 5 anos. Incrivelmente, 96% das empresas não ultrapassam os primeiros 10 anos, o que sublinha a complexidade do ambiente empresarial. Apenas 4% conseguem sobreviver, mas apenas 2% conseguem prosperar e alcançar o sucesso a longo prazo. Estes números evidenciam a importância de estratégias sólidas, inovação e uma gestão eficiente para não só sobreviver, mas prosperar num mercado altamente competitivo.

Alavancagem: a chave do crescimento empresarial

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, devemos decidir claramente o que queremos alcançar com o nosso crescimento.
- **Antecipar Atividades:** Identificar as ações necessárias para atingir os nossos objetivos, antecipando ou imaginando o que precisamos de 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, aquelas que trazem mais alavancagem, para nos concentrarmos e alcançarmos o crescimento de forma eficaz.
- **Organizar Recursos:** Aprender a distribuir e a utilizar os recursos disponíveis da melhor forma para apoiar o nosso plano de crescimento.

A criação deste plano não deve ficar apenas na nossa cabeça. Devemos colocar todas as ideias no papel de forma estruturada, para que possamos consultá-las sempre que necessário.

Alavancagem: a chave do crescimento empresarial

7. GERAR LUCRO: COLHER MAIS DO QUE SEMEIOU

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

Alavancagem: a chave do crescimento empresarial

7. GERAR LUCRO: COLHER MAIS DO QUE SEMEIOU

- **Criar mais postos de trabalho com melhores condições:** O crescimento financeiro abre a oportunidade de gerar empregos adicionais e proporcionar condições de trabalho cada vez melhores para os colaboradores.
- **Contribuir para a sociedade:** Ao prosperar, a empresa pode desempenhar um papel mais significativo na comunidade, contribuindo para o bem-estar social. Estes benefícios ilustram como o facto de gerar lucro vai muito além dos ganhos financeiros, impactando positivamente a empresa, os seus colaboradores e a sociedade como um todo.

Só há vantagens no lucro lícito e ético.



Alavancagem: a chave do crescimento empresarial

8. O CÍRCULO VIRTUOSO

O círculo virtuoso do crescimento empresarial envolve três elementos interligados.

- **Vendas:** O ciclo começa com um aumento nas vendas, impulsionando a entrada de receitas para a empresa.
- **Lucro:** O aumento das vendas contribui para o crescimento do lucro, garantindo que a empresa opere de forma sustentável e rentável.
- **Fluxo de Caixa:** O crescimento do lucro fortalece o fluxo de caixa, permitindo que a empresa gere 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.



Alavancagem: a chave do crescimento empresarial

9. VALOR DA EMPRESA

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

- **Margens maiores que as Vendas:** Focar-se em margens saudáveis é mais crucial do que simplesmente aumentar as vendas, garantindo que a empresa tem uma base financeira sólida.
- **Fluxo maior que as Margens:** Priorizar o fluxo de caixa em relação às 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 estes elementos, a empresa pode fortalecer o seu valor intrínseco e consolidar a sua posição no mercado. O valor da empresa depende da dimensão, consistência e previsibilidade das suas 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.

Alavancagem: a chave do crescimento empresarial

10. ALAVANCAGEM

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

- **Alavancagem através de Pessoas:** Usar outras pessoas significa multiplicar o número de horas de trabalho. Ao envolver mais pessoas, é possível aumentar o tempo dedicado às atividades, melhorando a eficiência. Pode também diversificar o tipo de competências na sua equipa. Adicionar novas competências resulta num aumento potencial da oferta, enriquecendo a capacidade da empresa.
- **Alavancagem Financeira:** Utilizar recursos externos para fazer crescer a empresa, angariando financiamento externo para expandir operações e alcançar metas mais ambiciosas. A utilização estratégica da dívida pode servir como uma ferramenta para impulsionar o crescimento, ou até a abertura de capital, permitindo que investidores externos participem no capital da empresa, proporcionando recursos adicionais (ou como forma de captação e retenção de talento). O aumento de capital e suprimentos expande os recursos disponíveis para suportar o crescimento. As alavancagens financeiras devem ser usadas com parcimónia e após uma análise e reflexão cuidadosa.

Alavancagem: a chave do crescimento empresarial

10. ALAVANCAGEM

- **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 a partir de um único investimento inicial. Adotar as estratégias de Alavancagem Total potencia o crescimento e maximiza os resultados da empresa a curto, médio e longo prazo.

