

The background image is a split-screen composition. The left side shows a woman with long red hair, wearing a blue sleeveless top, sitting at a desk in a home office. She is smiling and looking down at a laptop. On the desk, there are various items including a laptop, a pair of scissors, and some papers. Behind her is a white shelving unit filled with boxes and folders. The right side of the image shows a warehouse setting with a blue metal conveyor belt system. A worker in a blue shirt is visible, handling a cardboard box on the belt. The warehouse has high ceilings and industrial lighting.

sage

**SEIS PASSOS PARA
GERIR O SEU DINHEIRO
DE FORMA INTELIGENTE:**
ALGUNS EMPRESÁRIOS DE SUCESSO
CONTAM-NOS O SEU PERCURSO NA
GESTÃO DAS SUAS FINANÇAS

A partir do momento em que decide entrar em terreno desconhecido, tendo por armas apenas uma ideia e uma grande ambição, cada contratempo e cada conquista do seu negócio são um marco no seu caminho. Lutou, imaginou, arriscou e avançou muito. No entanto, por muito pessoal que seja a sua trajetória de negócio, existem outros que estão a passar por uma experiência semelhante ou que já vão mais nesse caminho.

Mas não está só.

Na verdade, tem a melhor companhia possível. Falámos com empresários de todo o mundo que nos contaram como geriram as finanças das suas pequenas empresas em cada fase do seu percurso, desde o início até terem conseguido controlar as suas finanças.



Primeira etapa: Acender a luz *Gerir o seu cash flow*

É um dos muitos empresários que se preocupa com a gestão do seu *cash flow*?

Em 2015, o Ministério dos Negócios, Inovação e Conhecimento britânico estimou que organizações de maior dimensão deviam às pequenas empresas do Reino Unido mais de 40 000 milhões de euros e que 44% das PME afirmavam ter problemas de *cash flow*.

Os nossos estudos confirmam estas conclusões.

Descobrimos que 60% das empresas têm de esperar 60 dias para receberem os valores faturados e que quase metade (47%) destas afirma que algumas faturas demoram mais de 90 dias a ser pagas.

A tesouraria é o oxigénio de que o seu negócio depende para sobreviver. Uma

empresa precisa de ter mais entradas de capital do que saídas e o dinheiro deve entrar a tempo de possibilitar o pagamento aos seus fornecedores e a compra de existências.

A boa notícia é que assumir o controlo da sua tesouraria não tem de ser um desafio.

Se não acredita, pergunte a Malk Elliot.

Depois de ter trabalhado numa empresa maior que produzia roupa desportiva, Malk cansou-se das intrigas no trabalho e decidiu começar um negócio de design gráfico com a sua esposa June, em Newcastle.

A empresa de Elliot, Inksville, dedica-se à produção de t-shirts estampadas, autocolantes para veículos, cartazes, sinalética, etc., e as suas vendas são geridas

através da sua loja no eBay e da sua página de Internet.

Num dia de trabalho normal, Malk tem que verificar os pedidos recebidos nas horas anteriores e garantir que tem stock suficiente para as satisfazer. Tem ainda de verificar a conta bancária da sua empresa de forma a seguir o fluxo de caixa do negócio.

«É preciso consultar o banco, para ver se tudo corre como previsto, e responder aos e-mails», comenta.

Depois, Malk passa à parte do seu trabalho de que realmente gosta: desenhar os seus produtos.

«Se o design não estiver bom, não conseguirás realizar vendas. Se não vendes, não tens um produto.»



7 conselhos práticos para gerir o seu cash flow

1. Faça uma previsão dos fluxos de caixa:

Primeiro, estabeleça os objetivos para os próximos seis a doze meses de forma a conseguir fazer um seguimento das suas finanças e evitar défices comerciais. De seguida, considere os valores que sofrerão variações sazonais, como o facto de as faturas relacionadas com o aquecimento e com o ar condicionado serem mais elevadas no inverno e no verão. Não se esqueça de incluir os custos fixos e os custos variáveis e faça previsões realistas.

2. Seguimento de cobranças:

Envie rapidamente as faturas aos seus clientes e reclame as que estiverem pendentes de pagamento. Estabeleça claramente quais são as suas condições de pagamento. Saiba quais são as datas de pagamento dos seus clientes e não deixe passar em branco quaisquer atrasos, porque um cliente que não esteja em dia com os seus pagamentos pode estar em risco de falir.

3. Controle o seu stock:

Se souber de quantas existências dispõe e que artigos necessita

encomendar, conseguirá evitar empatar o seu dinheiro em stocks desnecessários.

Por isso, reconcilie os seus registos de existências com a sua conta bancária, semanalmente ou mensalmente.

4. Mantenha uma boa relação com os seus credores:

Quer tenha um negócio novo ou um negócio em expansão, ocasionalmente poderá necessitar de dinheiro extra por parte de um banco ou credor, sob a forma de crédito, ou de negociar novos prazos de pagamento. Se o seu banco e os seus credores estiverem a par das suas despesas imprevistas ou de quaisquer mudanças nas previsões, confiarão mais em si. Também será mais provável que lhe ofereçam um tratamento diferenciado caso a sua empresa necessite de apoio financeiro.

5. Obtenha crédito

Se a sua empresa se encontra em rápida expansão, tente obter uma linha de crédito de um banco ou de credor ou consiga um empréstimo a curto prazo. Em muitos casos, os bancos estão dispostos a emprestar dinheiro a uma empresa se esta lhes mostrar um projeto de um contrato de serviços

ou uma carta de intenções. Assim que o seu cliente lhe pagar, poderão ser reembolsados do valor emprestado.

6. Limite os seus gastos:

Controle a frequência com que paga aos seus fornecedores, os impostos, as despesas correntes, etc. Ao saber quando terá de liquidar estas despesas, saberá se conseguirá efetuar o pagamento das suas prestações a tempo ou se necessitará de contar com condições de pagamento mais flexíveis. Verifique também as pequenas despesas e veja se estas são absolutamente necessárias.

7. Antecipe-se aos problemas, estando alerta antes de estes ocorrerem:

Identifique antecipadamente os possíveis problemas de tesouraria, atualizando as suas previsões de fluxos de caixa e acompanhando atentamente o estado do mercado. Também deverá ter em conta se os seus clientes ou fornecedores apresentam problemas financeiros e tomar medidas, se for necessário. Se alguma coisa for motivo de preocupação, fale com o seu assessor, investidor ou mentor de negócios antes que um pequeno problema se transforme num problema grave.

Proteger o seu fluxo de caixa dá-lhe um maior poder de compra e de negociação, permitindo-lhe poupar dinheiro a longo prazo. Se souber antecipadamente que irá ter um défice de tesouraria, também poderá tratar antecipadamente de aumentar o crédito da sua empresa, se for caso disso.

Lembre-se que os empreendedores inteligentes como o Malk Elliot despendem algum tempo a verificar o seu fluxo de caixa porque sabem que este é crucial para o seu negócio.

Segunda etapa: Os primeiros passos *Ser dono do seu tempo*

O tempo é o recurso que pode atribuir sempre ao seu negócio, mas é um recurso que nunca é suficiente. Além disso, se não o utilizar de forma adequada, nunca o poderá recuperar. Se faz a gestão de uma empresa maior, tem de garantir que a sua equipa está a tirar o máximo partido do tempo que você dedica às finanças do negócio.

Mesmo porque, gerir as finanças da sua empresa é um verdadeiro desafio, especialmente se não é contabilista.

De acordo com um relatório mundial de 2014 do grupo Aberdeen, o primeiro problema que as empresas em expansão enfrentam é o facto de os processos financeiros serem demasiado extensos e

exigirem demasiados recursos.

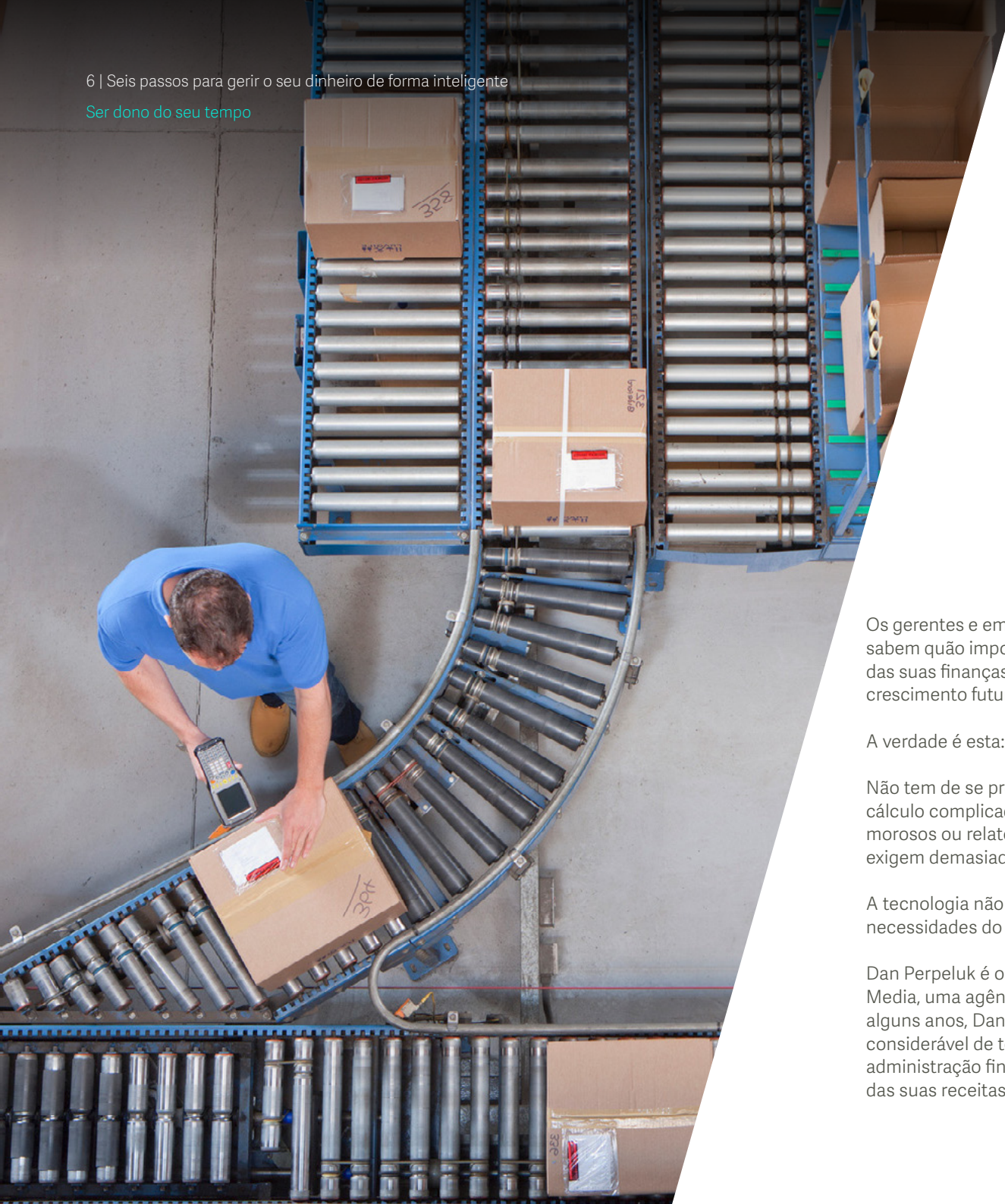
Para que serve examinar folhas de cálculo, vasculhar entre os recibos do mês passado e procurar faturas em dívida?

Mas ainda há mais:

A Sage realizou uma pesquisa a nível mundial durante três anos e averiguou que, nas pequenas e médias empresas, cerca de 3,8 pessoas trabalham em contabilidade ou em atividades conexas.

Seja qual for o tamanho do seu negócio, a principal questão é como é que pode recuperar o seu bem mais valioso e ajudar a sua equipa a tirar mais partido do tempo que dedica às finanças da sua empresa.





Os gerentes e empreendedores inteligentes sabem quão importante é assumir o controlo das suas finanças se querem proteger o crescimento futuro do seu negócio.

A verdade é esta:

Não tem de se preocupar com folhas de cálculo complicadas, processos financeiros morosos ou relatórios financeiros que exigem demasiados recursos.

A tecnologia não é útil se não se adequar às necessidades do seu negócio.

Dan Perpeluk é o proprietário da Crossover Media, uma agência criativa canadiana. Há alguns anos, Dan dedicava uma quantidade considerável de tempo à contabilidade, à administração financeira e ao seguimento das suas receitas e despesas.

Dan tinha um programa de contabilidade, mas em vez de o ajudar a poupar tempo, este programa tomava-lhe demasiado tempo. Dan achava, inclusivamente, que tinha dificuldades em fornecer a informação financeira ao seu assessor utilizando este programa.

«Queríamos realmente apostar numa solução na Cloud que permitisse que a minha equipa, o meu assessor e eu próprio tivéssemos acesso às informações da empresa», explica.

Dan decidiu que tinha que melhorar a forma como a sua equipa acedia à informação financeira da sua empresa e pediu ajuda ao seu assessor. Depois de ouvir os problemas de Dan, o seu assessor enviou-lhe uma hiperligação para que o Dan experimentasse uma nova solução contabilística.

Dan começou a testar esta nova opção contabilística e em 15 minutos tinha carregado a sua lista de clientes e toda a informação financeira relativa aos mesmos. Foi um momento de iluminação. Foi quase como se Dan pudesse estar em todo o lado ao mesmo tempo.

«Uma das maiores vantagens que encontro é que posso microgerir o meu negócio e, além disso, posso delegar tarefas e conseguir que os assessores façam o que têm de ser feito», afirma.

A tecnologia de contabilidade adequada

«ajudou-nos a poupar cerca de cinco horas por semana em trabalho contabilístico», disse.

«Permite-nos poupar tempo e dinheiro e, como está na Cloud, podemos disponibilizar a informação ao gestor e ao assessor de uma forma muito mais eficaz e atempada».

Se faz o seguimento da sua informação financeira através de dezenas de aplicações informáticas, está a perder horas de trabalho valiosas. Está a perder tempo a reunir informações e a preparar relatórios,

quando podia dedicá-lo a tarefas mais produtivas se esses relatórios fossem gerados automaticamente.

Se utiliza uma solução de contabilidade como o Dan, poderá ver toda a informação que pretenda acerca dos seus clientes antes de alguma reunião.

Uma solução de contabilidade na Cloud permite-lhe poupar tempo e dispor de algumas horas do seu dia de trabalho para se dedicar a gerir projetos-chave e iniciativas em toda a empresa.

Atribua um valor a cada uma das suas principais tarefas empresariais (ordenados, atualizar a contabilidade, reuniões com clientes, etc.), e anote quanto tempo dedica a cada uma delas. Depois, utilize estes valores para decidir o que deve externalizar, o que pode delegar e aí que deve dedicar mais tempo.

Certifique-se de que não está a utilizar uma tecnologia desadequada para solucionar os seus problemas de tempo. Verifique ao que é que está atualmente a dedicar o seu tempo e pense onde é que gostaria de o estar a aplicar. Isto irá indicar-lhe quais os problemas a resolver e que tipo de automatização é realmente importante para o seu negócio.

Terceira etapa: Cumprir as suas obrigações

Saber a quem pagar (e quando)

Seja qual seja seu tipo de negócio, é quase certo de que trabalha com fornecedores, pessoal subcontratado ou colaboradores a que tem de pagar.

Não quer perder tempo a tentar utilizar uma solução pouco intuitiva para depois receber um telefonema dos seus fornecedores ou colaboradores a dizer que não receberam o pagamento ou que o valor estava errado.

O que deve saber é a quem tem de pagar e quando, e confiar na solução que escolheu.

É o que faz Jason Savage.

Jason é um fotógrafo autodidata do Montana, nos Estados Unidos. Em 2013, Jason transformou o seu passatempo num próspero negócio e, desde então, tem trabalhado em todo o mundo.

Fotografou a flora e fauna do Ártico e do parque nacional de Yellowstone, e as suas fotografias apareceram nas principais publicações da especialidade, como as revistas *National Geographic Traveler* e *Time*.

Jason disse que ter uma solução contabilística de confiança foi o que lhe possibilitou trabalhar a partir de qualquer local do planeta.

«Não tinha encontrado uma solução que funcionasse bem para o meu fluxo de trabalho, principalmente quando viajar «light» é uma vantagem e em que a mobilidade é essencial», explica referindo-se à sua vida antes de ter uma solução de contabilidade com que pudesse contar

«Atualmente posso faturar os meus clientes a partir de qualquer lugar... seja a partir do meu portátil ou do meu *smartphone*».



Para Jason, poder partilhar, armazenar e colaborar em documentos é essencial para o seu negócio.

Saber que a sua solução de contabilidade faz uma cópia de segurança automática das suas faturas para os clientes no Google Drive dá-lhe a tranquilidade que precisa para efetuar as suas transações comerciais.

«Poder partilhar informação e documentação de forma rápida e simples com as pessoas com que trabalho através do Google Drive reduziu bastante a possibilidade de ocorrerem confusões quando estou em alguns sítios bastante remotos», conta.

Atualmente, a liberdade de poder ganhar a vida com a fotografia é algo que dá a

Jason uma enorme satisfação:

«O meu percurso como fotógrafo tem sido extremadamente gratificante», disse, «porque posso partilhar com os outros a minha paixão pela natureza e orientar fotógrafos amadores e entusiastas de todo o mundo».

Frank, tal como Jason, trabalha arduamente no seu negócio em expansão. Constituiu a sua empresa Frank Di Lusso Hair na periferia de Londres, em 2014.

Para Frank uma coisa é fundamental: fazer com que os seus clientes fiquem satisfeitos.

Desde que abriu portas, o cabeleireiro do Frank ganhou diversos prémios

empresariais locais de prestígio e um prémio de melhor experiência do cliente.

Para ele é importante saber a quem tem de pagar e quando, e costuma ocupar-se dos pagamentos ao sábado à noite, depois de ter fechado o cabeleireiro. A sua solução de contabilidade gera automaticamente o pagamento dos ordenados dos seus cabeleireiros.

«Ajudou-me bastante», disse Frank. «Posso pagar ao meu pessoal em cinco minutos».

Da mesma forma que Jason e Frank, assim que tenha superado o desafio de saber a quem pagar e quando, poderá concentrar-se nas tarefas mais importantes do seu negócio.

Se pagar aos seus fornecedores é um problema, lembre-se que efetuar o pagamento a tempo irá reforçar as suas relações com estes e ajudará a renegociar a frequência de pagamentos no futuro.

Decida antecipadamente se pretende pagar aos seus colaboradores semanalmente, bimensalmente ou mensalmente e a gestão dos ordenados não lhe tirará o sono.

Quarta etapa: Tomar balanço ***Manter o controlo***

Que faria se um dos seus principais comerciais deixasse a empresa? Tem controlo sobre a valiosa informação financeira e sobre os clientes de que essa pessoa se encarregava?

Se quer proteger a sua empresa dos efeitos da rotação de pessoal, faz sentido que mantenha a informação acerca dos clientes, vendas e financeira num sítio central, seguro e acessível, como a *Cloud*.

Deste modo não perderá informação importante nem terá de reinventar a roda

sempre que um representante, contabilista ou gerente saia da empresa. Se o seu negócio está a crescer, a sua equipa terá dificuldades caso tenha de reconstituir informação armazenada em muitos lugares diferentes.

Com a passagem para a *Cloud* das soluções de contabilidade tornou-se fácil reunir toda a informação financeira e sobre os clientes. Deste modo, as suas notas e decisões baseiam-se em valores e permitem obter um panorama financeiro completo.





Controle aquilo que é importante no seu negócio com objetivos **MAIS INTELIGENTES**

Tentar controlar todas as áreas do seu negócio é difícil (e não é recomendável), sobretudo se está a crescer rapidamente.

Em alternativa, estabelecer objetivos empresariais **MAIS INTELIGENTES** irá ajudar a controlar as coisas que são importantes e de uma forma relevante para o seu negócio. Poderá fazê-lo da seguinte forma:

Específicos: Em vez de estabelecer um objetivo geral, do tipo «quero expandir o meu negócio», decida o que quer alcançar especificamente. Por exemplo, pretende expandir o seu negócio aumentando as vendas ou reduzindo os custos? Fazer as duas coisas ao mesmo tempo pode ser problemático.

Mensuráveis: Se pretende aumentar as vendas ou reduzir os custos, estabeleça uma meta financeira para o seu objetivo de forma que possa comprovar se atingiu a mesma através da informação financeira. Por exemplo, pode dizer: «reduziremos os custos em 10%» ou «aumentaremos as vendas em 10%.»

Realizáveis: Deve dispor dos meios de que necessita para alcançar o seu objetivo. Se quer aumentar as vendas, verifique se pode realizar vendas cruzadas ou vendas de valores superiores dos seus produtos ou serviços. Analisada essa situação, inclua-a nos seus objetivos. Por exemplo: «aumentaremos as vendas em 10% aumentando o valor das vendas do produto.

Realistas: Aumentar as vendas em 10% pode ser um objetivo ambicioso, mas pode consegui-lo para a sua empresa? Lembre-se que ter um objetivo difícil de alcançar pressiona a sua equipa a ir muito além daquilo que foi até ao momento, enquanto um objetivo realista tem por base os resultados passados.

Com um prazo concreto: Estabeleça um limite temporal para os seus objetivos e integre-os no seu plano de negócios. De forma geral, ter objetivos empresariais trimestrais funciona porque faz com que estes não sejam tão afastados no tempo que pareçam inalcançáveis e, além disso, pode confirmar se os atingiu juntamente com os seus relatórios financeiros. Por exemplo, «aumentaremos as vendas em 5% no primeiro trimestre aumentando o valor das vendas do produto X no segmento Y.»

Avalie: No final do trimestre, reveja os seus objetivos **MAIS INTELIGENTES** e verifique qual foi o progresso obtido relativamente a um objetivo financeiro. Pode fazê-lo utilizando informação financeira atualizada em conjunto com as perspetivas empresariais da sua equipa.

Reveja: Assim que tenha avaliado o seu progresso, ajuste os seus objetivos para o próximo trimestre, empenhando-se mais nas coisas que funcionam e abandonando o que não funciona.

Manter o controlo

Donal de Paor é o CEO da Veltig, uma empresa de serviços com escritórios em Orange County, Silicon Valley, Vancouver e Chicago. Entre os seus clientes encontram-se negócios recentes, PME e outras empresas. Tal como inúmeros CEO, Donal é responsável por muitas coisas e o crescimento do seu negócio apresentava alguns desafios importantes.

«O que era paradoxal era que quanto mais sucesso tínhamos, mais difícil era obter bons resultados», conta.

Devido a isso, Donal estabeleceu duas grandes prioridades: servir os clientes e encontrar pessoal qualificado para expandir o negócio.

«Para o conseguir, concentro-me nos nossos clientes e disponibilizo aos nossos colaboradores as melhores ferramentas para os ajudar a fazer o seu trabalho», explica.

Como Donal sabe como focar-se naquilo que é importante, o seu negócio está a crescer rapidamente.

«Duplicámos o tamanho da nossa equipa e aumentámos as receitas em 60%. Creio que no ano que vem podemos voltar a fazer o mesmo. Um ponto-chave da nossa estratégia é aumentar a atividade e creio que teremos um grande sucesso»

Manter o controlo consiste em saber realmente sobre o que devemos manter controlo e isso só é possível se soubermos quais são os aspetos do seu negócio que o levarão até à sua meta.

Estabelecer objetivos MAIS INTELIGENTES irá ajudar a identificar os aspetos críticos de forma que se concentre em controlar aquilo que é importante.





Quinta etapa: Manter a consistência **Concentrar-se em gerir o seu negócio**

Nos últimos dez anos, os dispositivos móveis mudaram radicalmente o modo como os gerentes e empreendedores modernos conduzem os seus negócios.

Hoje em dia, os dispositivos móveis oferecem excelentes oportunidades para aumentar a fidelidade dos clientes, envolver os seus colaboradores e gerir um negócio a partir de qualquer lugar.

De acordo com um **estudo de 2016**¹ realizado pelo Grupo Aberdeen, as empresas que contam com soluções móveis têm 2,7 vezes mais probabilidades de conseguir ver em tempo real o estado de todos os seus processos do que aquelas que não contam com elas.

«Os colaboradores estão constantemente em movimento e muitos devem fazer o seu trabalho fora do horário laboral e fora da empresa», concluíram os autores do relatório de Aberdeen.

«Estar sempre agarrado a uma mesa seria um entrave considerável nesta nova realidade.

Tal torna atrativas as soluções móveis de gestão do fluxo de trabalho, tanto para os empresários como para os seus colaboradores.»

Gina Mostert entende o valor das soluções móveis para conduzir o seu negócio.

É a fundadora de uma empresa de coaching e consultoria empresarial na África do Sul.

Há pouco mais de dez anos, que presta assessoria a empreendedores e organizações.

Gina ajuda os seus clientes a planificar de forma estratégica, a centrarem-se nos seus objetivos e a atingirem uma vantagem diferenciadora nos seus negócios ou mercados.

«Como consultora e coach encontro-me frequentemente fora do escritório, em deslocações, inclusivamente, para fora do país», conta.

Concentrar-se em gerir o seu negócio

Desde que constituiu a sua empresa, Gina passou de uma solução de contabilidade tradicional para uma solução de contabilidade móvel na Cloud. Também desenvolveu uma forma flexível e móvel de trabalhar com a sua equipa.

Como Gina passa tanto tempo fora do escritório como no escritório, tem de conseguir aceder à informação acerca dos seus clientes, assim como à informação financeira da sua empresa a partir do seu portátil, telemóvel e tablet.

«Qualquer empresa que leve a sério a sua atividade tem que conhecer os seus valores e o software financeiro é uma forma de aceder a esse tipo de informação», disse.

Gina pode focar-se no negócio mesmo

quando não dispõe de um escritório, porque tem acesso à informação crucial da sua empresa a partir de qualquer sítio e em qualquer altura através dos seus dispositivos móveis.

Gina pode, por exemplo, utilizar o seu iPhone para aceder à sua solução de contabilidade, rever os orçamentos pendentes e tomar decisões sobre os mesmos, onde quer que esteja. Esta forma de trabalhar também permite a Gina servir os seus clientes e conduzir o seu negócio simultaneamente.

«Tenho uma assistente financeira que me ajuda no meu escritório», disse Gina. «Não tem de estar no escritório fisicamente. Pode fazê-lo a partir do seu próprio local de trabalho ou a partir de local de trabalho alternativo».

Se por razões profissionais, você ou a sua equipa se deslocam frequentemente a nível nacional ou internacional, utilizar uma solução de contabilidade móvel irá ajudá-los a focarem-se em gerir o negócio onde quer que estejam.

¹ Relatório *Put Operational Excellence In The Palms of Your Hands With Mobile Workflows* [Tenha a excelência operacional ao alcance dos seus dedos com fluxos de trabalho móveis], Castellina, Nick Grupo Aberdeen, 2016. Para obter mais informações, clique [aqui](#).





Sexta etapa: Acelerar com visão ***Aceder à informação financeira mais recente***

De acordo com um estudo mundial recente, as pequenas e médias empresas demoram cerca de uma hora e meia a informar acerca das despesas com projetos, e este é apenas um exemplo dos muitos tipos de informação financeira que as empresas devem fornecer periodicamente.

Os relatórios financeiros tornam-se ainda mais complicados caso as suas diversas equipas apenas consigam aceder aos dados da sua parte do negócio ou se estiverem a analisar dados que já não estão corretos.

Como gerente, é provável que confie nos relatórios que a sua equipa lhe entrega no final da semana, mês ou trimestre. Apesar disso, tem de entender a lógica e os cálculos em que se baseiam os seus relatórios financeiros.

Após falar com os nossos clientes do Reino

Unido e de todo o mundo, descobrimos também que os relatórios de inúmeras aplicações, produtos e inclusivamente folhas de cálculo oferecem uma imagem imediata de um momento determinado e que, a menos que estes sejam atualizados, os relatórios ficam automaticamente obsoletos.

Esta é a verdade:

A sua equipa não teria que passar horas a preparar um relatório para saber se as previsões de resultados se encontram em conformidade com os objetivos e você deveria conseguir analisar a situação financeira da sua empresa imediatamente.

Então, como é que consegue aumentar a produtividade e eficiência das suas equipa, ao mesmo tempo que protege o crescimento futuro do seu negócio?

Em 2014, o Grupo Aberdeen deu a resposta a isso no seu relatório de referência: **[i] Don't Sweat the Details/[i] (Não se preocupe com os detalhes).**²

O autor do relatório concluiu que «As empresas que conseguem gerir melhor os novos desafios financeiros utilizam soluções empresariais que as ajudam a manterem-se organizadas, a obterem relatórios precisos e a gerirem as suas finanças».

A Kingpin Communications faz tudo isso. A equipa de direção desta agência internacional de marketing B2B necessita de ter acesso imediato à sua informação financeira para tomar decisões devidamente fundamentadas acerca do futuro do seu negócio.

O cofundador e diretor da empresa, James Foulkes, prevê que o negócio irá crescer 20%

este ano. Embora muitos administradores de empresas se alegrem com um crescimento desta ordem, Foulkes explica que a sua equipa teve de pensar numa forma de colaborar mais eficientemente de modo a sustentar esta taxa de crescimento elevada. Não se tratava de trabalhar mais depressa ou de se esforçarem mais, mas de o fazerem de uma forma mais inteligente.

«Trabalhar de uma forma mais inteligente é seguramente um dos meus maiores desafios», afirma Foulkes.

«Atualmente, estamos a passar por um período de expansão e quero esquecer-me das dificuldades que isso envolve, centrando-me nos seus aspetos positivos e em aumentar a base de clientes».

Como muitos empresários inteligentes, Foulkes e a sua equipa valorizam o facto

de poderem gerir a sua informação financeira e fazem-no através de uma solução de contabilidade que responde às necessidades do seu negócio; algo que permite que todas as suas equipas trabalhem numa única localização.

Inclusivamente, caso a sua empresa seja uma pequena empresa, uma solução de contabilidade na Cloud permitir-lhe-á aceder a toda a informação financeira que necessitar e não terá que esperar que um membro da sua equipa lhe prepare um relatório.

Se não está a ter um crescimento rápido, uma solução de contabilidade na Cloud não irá solucionar todos os seus problemas empresariais, mas ajudará a identificar antecipadamente quais são as dificuldades financeiras e a agir mais rapidamente.

Refleta sobre a forma como o seu pessoal trabalha em equipa e se esta dispõe das ferramentas de que necessita para colaborar na disponibilização da informação financeira em tempo real. Quando você e a sua equipa tiverem uma solução para gerir a informação financeira, a sua empresa poderá superar muitos desafios.

² Relatório *Don't Sweat the Details: Use Accounting Software and Focus on Growing Your Business* [Não se preocupe com os detalhes: utilize um software de contabilidade e concentre-se em expandir o seu negócio]. Castellina, Nick.



O seu próximo passo

Quando se aventura em terreno desconhecido, não precisa de o fazer sozinho.
Seja qual seja o tamanho da sua empresa, pode contar com ajuda.

Através de uma solução de contabilidade fácil e económica, poderá colocar
à disposição da sua equipa as ferramentas de que esta necessita para colaborar,
priorizar o que é importante e visualizar o que se está a passar
no seu negócio em tempo real.

DESCUBRA A SOLUÇÃO DE CONTABILIDADE
QUE MELHOR SE ADAPTA AO SEU NEGÓCIO >

