



CRCCE

CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE
DO CEARÁ



MINICURSO: GESTÃO CONTÁBIL E FINANCEIRA



Facilitadora
Solange Marinho



Facilitadora
Antonio Macário

Conteúdo:

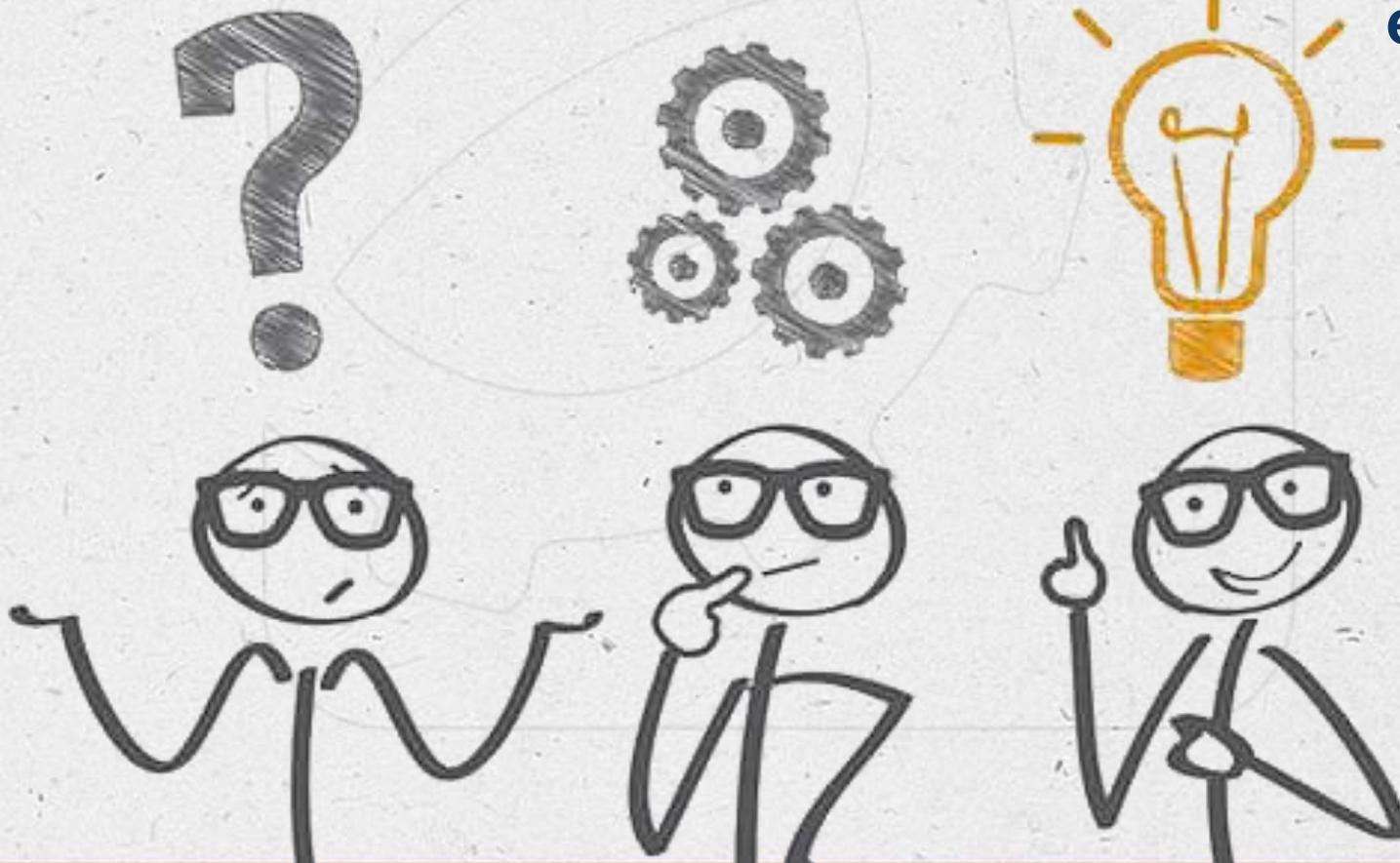
1. **Você é um guerreiro(a) ou batedor** | O seu perfil estratégico
2. **BSC** | Uma das várias ferramentas estratégicas
3. **Perspectivas de crescimento e aprendizado** | Capital humano, informação e organizacional
4. **Perspectivas internas** | Excelência nos processos
5. **Perspectivas do cliente** | Gerar valor, cuidar!
6. **Perspectivas financeiras** | Resultados econômicos e financeiros
7. **Passo a passo da implantação do BSC**

VAMOS PENSAR UM POUCO?

Você **conhece** sua empresa
por **dentro** e por **fora**?

Você sabe como **preparar**
sua empresa para **crescer**?

Você quer **entender** como
funciona uma **gestão contábil**
e **financeira**?



VOCÊ SE IDENTIFICA COM QUEM?

Imagine que você está em um combate, quais das figuras abaixo você se identificaria?

1. Um **soldado** em combate (romano, medieval ou um combatente da II Guerra), cujas ações serão resultados de reflexos viscerais, que nascem de uma necessidade de se proteger e proteger os seus, derrotando os inimigos; ou.
2. Um sniper, um **batedor**, cuja função não é atacar e nem defender, mas tentar entender, avançando no território inimigo e colhendo o maior número de informações: o tipo de terreno, ou se existem rios, pontes, bases inimigas, e com essas informações da realidade, avalia se as estratégias podem ser modificadas.

As suas ações e resultados estratégicos estarão diretamente relacionadas com o seu perfil. **Não existe melhor ou pior – o ideal é o equilíbrio**



BSC | UMA DAS VÁRIAS FERRAMENTAS ESTRATÉGICAS

Toda empresa tem um grande sonho - revolucionar o mercado, agregar valor a um determinado meio, criar algo inovador ou, “simplesmente”, crescer.



BSC | UMA DAS VÁRIAS FERRAMENTAS ESTRATÉGICAS

BSC ou *Balanced Scorecard* surgiu, justamente para amarrar todas essas pontas entre o passado, o presente e o futuro, a necessidade do cliente, o perfil do empreendedor e o ciclo de crescimento da empresa – tudo isso a luz de quatro perspectivas: aprendizado e crescimento, processos internos, clientes e financeiro

PERSPECTIVAS DE CRESCIMENTO E APRENDIZADO | CAPITAL HUMANO, INFORMAÇÃO E ORGANIZACIONAL

Objetivo: trabalhar no aprendizado da empresa, ou seja, o **conhecimento e a experiência necessários para que a sua empresa atinja suas metas** e, assim, cresça cada vez mais – por isso liderar requer entender de pessoas.

Perguntas importantes:

Quais são os SoftSkills e HardSkills necessários para a nossa equipe?

Como estão o alinhamento da Cultura, Liderança?

Pontos de atenção:

Capacitações e treinamentos;

Criação e/ou aplicação mais assertiva do propósito de vida;

Iniciativas que promovam a satisfação dos seus colaboradores;

Clima organizacional.

Alguns indicadores:

Taxa de colaboradores capacitados por trimestre;

Taxa de satisfação dos colaboradores;

Ferramentas de apoio:

Recursos Humanos

PDCA

5w2h

Plano de cargos, salários e carreira

Net Promoter Score

PERSPECTIVAS INTERNAS | EXCELÊNCIA NOS PROCESSOS

Objetivo: identificar os processos que mais impactam o seu negócio e aperfeiçoá-los, ou seja, **o foco é a qualidade dos processos internos** até atingir a excelência. Cuidado que não é somente melhorar os atuais, mas quando necessário criar novos.

Perguntas importantes:

Como estamos com as operações e gestão do cliente, quanto a: abastecimento/pessoal, produtos, distribuição, gerenciar riscos, seleção, retenção e crescimento?

Quanto a inovação, conseguimos identificar oportunidades, desenvolver e lançar?

Pontos de atenção:

Produtividade;

Atendimento ao cliente mais ágil;

Compliance;

Inovação.

Alguns indicadores:

Taxa de desenvolvimento do colaborador;

Taxa de satisfação do cliente;

Taxa de mapeamento dos sistemas

Ferramentas de apoio:

PDCA

5w2h

CRM

Controle de processos/tarefas

Fluxograma

Organograma

Matriz GUT

PERSPECTIVAS DO CLIENTE | GERAR VALOR, CUIDAR!

Objetivo: focar no que deveria ser o motivo de todos os esforços da empresa - **relacionamento com o cliente** e a **participação no mercado**. Desenvolva estratégias que permitam ao seu negócio não só tenha mercado como uma boa qualidade de consumidores.

Perguntas importantes:

Como estão os atributos dos nossos produtos e serviços quanto a: preço, qualidade, disponibilidade, seleção, funcionalidade?

Como está a nossa imagem quanto ao relacionamento, distribuição, parcerias e marca?

Pontos de atenção:

Aquisição de clientes;

Retenção de clientes;

Lucratividade e geração de caixa.

Alguns indicadores:

Ticket médio;

Net Promoter Score;

Taxa de indicações de clientes;

Taxa de engajamento nas mídias sociais.

Ferramentas de apoio:

Recursos Humanos

PDCA

5w2h

CRM

Funil da jornada do cliente

Funil de vendas

Net Promoter Score

Job to be done

PERSPECTIVAS FINANCEIRAS | RESULTADOS ECONÔMICOS E FINANCEIROS

Objetivo: quais são os desejos econômicos e financeiros de curto, médio e longo prazo da empresa, levando em conta as expectativas dos seus investidores.

Perguntas importantes:

Quanto a nossa produtividade, como melhorar a estrutura de custos e o uso dos ativos e recursos?

Quanto ao crescimento, como aumentar as oportunidades de receitas e gerar valor para os clientes?

Como oferecer resultados satisfatórios para os investidores?

Pontos de atenção:

Estratégia empresarial não é só contabilidade, precisa entender outras perspectivas.

Alguns indicadores:

Lucratividade;

Rentabilidade;

Ticket médio;

Representatividade do custo fixo sobre o faturamento;

Representatividade dos custos com pessoal sobre o faturamento.

Ferramentas de apoio:

PDCA

5w2h

Balanço Patrimonial

DRE

DFC

BSC

PASSO A PASSO DA IMPLANTAÇÃO DO BSC

1. Saiba onde você está hoje;
2. Saiba quais são os pontos fortes e de melhorias;
3. Crie o seu mapa estratégico;
4. Estabeleça os indicadores;
5. Estabeleça as metas, prazos, responsáveis, processos, custos – plano de ação;



VAMOS VALIDAR O QUE APRENDEMOS ATÉ O MOMENTO?

- 1. Acesso o site www.kahoot.it**
- 2. Digite o PIN do Jogo e clique em inserir**
- 3. Informe o seu apelido (nome)**
- 4. Clique em ok, vamos lá!**
- 5. Leia as questões e selecione em até 20 segundos a sua resposta**
- 6. E aí, quem será o vencedor(a) – cuidado com a estratégia!**

Atenção! Na sua tela, não aparece a questão – leia na tela que estamos compartilhando e selecione a cor/ícone que você acredita ser a resposta

Se Ficar Muito Difícil



CRCCE

CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE
DO CEARÁ