

Nosso entrevistado deste número é o Márcio Iavelberg, graduado em Administração de Empresas, com MBA em Finanças pela USP e Especialização em Direito Tributário pela FGV/SP, sócio-fundador da Consultoria Blue Numbers, com sede em São Paulo/ SP, mas com atuação em todo Brasil e na América Latina.

A Blue Numbers foi criada em 2003, com o foco em Consultoria Financeira para Pequenas e Médias Empresas. Com o tempo, foi trazendo especialistas em outras áreas e, hoje, atende a demandas de Auditoria, Planejamento Tributário, Consultoria em RH, Treinamentos, Consultoria em Gestão e Conselho de Administração, além de Finanças. Desde o início, a proposta foi ir onde o cliente estivesse, por isso, já são mais de 260 projetos realizados em indústrias, comércio e serviços, em todo o Brasil.

Além da consultoria, a Blue Numbers oferece cursos e palestras sobre finanças no Brasil e no exterior (México, Chile, Argentina e Colômbia), na maioria das vezes, ministrados pelo próprio Márcio.

O Márcio é colaborador em mais de 300 artigos para as revistas Exame PME, Você S.A., Médico Repórter, Música e Mercado, Investidor Individual, Revista DOC, entre outras, colunista no Portal da Associação Brasileira de Franquias, palestrante em todos os Cursos da Exame PME e autor do livro “Como administrar seu consultório e suas finanças pessoais”, editado pela Qualitymark em 2006.

RAUnP: Quais os principais desafios das pequenas e médias empresas no Brasil?

Márcio: Os principais desafios das PME's, no Brasil, são se tornarem empresas mais profissionais, com melhores controles gerenciais. Com isso, conseguirão linhas de crédito nos bancos para poderem competir com empresas grandes e produtos importados. A meta é romper a barreira dos 5 (cinco) anos de vida, que é o período crítico para empresas de menor porte.

RAUnP: Quais os maiores problemas relacionados à gestão nas PME's brasileiras?

Márcio: A PME, em geral, é administrada pelo dono que, normalmente, se dedica mais ao desenvolvimento dos produtos e da parte comercial da empresa, deixando de lado questões financeiras e de RH, que são vitais para o negócio.

RAUnP: Por que ele deixa isso de lado?

Márcio: Basicamente, pela dificuldade e pela falta de interesse.

RAUnP: Há diferenças na gestão das PME's no Sudeste e no Nordeste?

Márcio: Não temos notado diferença na gestão das PME's pela região geográfica. As dificuldades são as mesmas. O consumidor, hoje, é viajado e tem exigido o mesmo padrão de qualidade e atendimento em qualquer região do país.

RAUnP: Como a Blue Numbers tem atuado na consultoria às PME's? Qual a primeira ação/me-lhoria proposta?

Márcio: Trabalhamos muito parecido com o médico da família. No primeiro contato, já conseguimos identificar as maiores dificuldades da empresa. Checamos algumas planilhas ou controles da empresa para fechar o diagnóstico e identificamos as causas dos problemas. Nossa atuação no cliente é por período curto de tempo. Um projeto dura poucas visitas, o que torna o trabalho acessível à PME e de rápido impacto no resultado.

O que temos observado é que uma má gestão resulta em problemas financeiros ou baixa lucratividade. Portanto, as finanças são a consequência de tudo. Mas é através dela que identificamos as causas, que podem estar na gestão de estoques, problemas em compras ou RH, etc.

RAUnP: Em relação às finanças, quais os erros mais comuns cometidos pelas PME's?

Márcio: O erro mais comum é não ter informações básicas para fazer uma gestão assertiva. Não são necessários muitos relatórios para administrar uma pequena empresa. Muitas vezes, bastam a Demonstração de Resultados, o Fluxo de Caixa, o Orçamento, uma planilha de Custos e Precificação e o Balancete. Muita gente tem dúvida no cálculo do preço de venda.

RAUnP: O que o Sr. aponta como causa para esses erros financeiros?

Márcio: A falta de conhecimento técnico em finanças e o pouco tempo dedicado aos números.

RAUnP: Os erros não seriam predominantemente erros de gestão financeira, em vez de erros financeiros?

Márcio: São erros na gestão, como um todo. Mas, também, existem erros financeiros e matemáticos. Planilhas com fórmulas erradas, contas para cálculo de impostos e precificação mal elaboradas. Tem de tudo. Escutamos muitos dizerem que essa ou aquela planilha veio com um antigo gerente ou amigo que

mandou. Muitas coisas erradas, que se perpetuam na empresa como se fossem grandes verdades.

RAUnP: Como as PME's podem aproveitar o crescimento do mercado, tanto em relação à ascensão da classe C, quanto em relação aos investimentos para a Copa do Mundo 2014 e Olimpíadas em 2016?

Márcio: As PME's devem aproveitar todas as oportunidades que aparecerem. Mas devem tomar muito cuidado com o crescimento rápido e brusco. Isso pode gerar uma necessidade de capital de giro enorme para compra de máquinas, matéria-prima, contratação de mão-de-obra, etc., que costuma acontecer antes da empresa receber pelas vendas. Portanto, crescer pode ser motivo da quebra de uma empresa, simplesmente por estar crescendo desordenadamente. Ninguém imagina uma coisa dessas.

RAUnP: Que fatores possibilitam uma redução na taxa de juros de financiamentos tomados por seus clientes?

Márcio: Principalmente se tiverem bons controles, com relatórios convincentes e boas garantias. É disso que os bancos mais gostam.

RAUnP: Quais as principais formas de captação de capital para seus clientes?

Márcio: As empresas para quem temos prestado consultoria costumam captar recursos através de descontos de recebíveis (cartões), conta garantida, capital de giro e, por incrível que pareça, tem muita gente tomada em cheque especial.

RAUnP: Qual o perfil dos clientes da Blue Numbers? O que eles buscam na consultoria?

Márcio: Nossos clientes, em sua maioria, são empresas que estão crescendo, aproveitando a economia aquecida no Brasil. E, por estarem crescendo, têm muitas dúvidas sobre se estão fazendo a lição de casa

direito. Por isso, buscam nosso apoio para tirarem essas dúvidas e receberem ajuda para dar mais transparência ao negócio. Com isso, conseguem tomar decisões mais rapidamente e com maior segurança.

Esses clientes buscam financiamentos para ampliarem seus negócios, montarem mais uma loja ou comprarem mais máquinas, por exemplo.

RAUnP: As PME's têm projetos de investimentos relacionados à sustentabilidade?

Márcio: Muitos já pensam na questão da sustentabilidade, até como diferencial para seus negócios. Porém, projetos ou materiais, muitas vezes, são mais caros dos que os não sustentáveis. Isso torna a coisa mais difícil para as PME's.

RAUnP: Como a taxa de inflação interfere nas operações das PME's? Como a Blue Numbers orienta seus clientes em relação às expectativas de inflação?

Márcio: As taxas de inflação impactam diretamente os resultados das empresas. O aumento dos salários (dissídio), taxas de financiamento elevadas, reajuste maior no valor dos aluguéis são exemplos de causas e consequências. Costumamos montar um Planejamento Orçamentário do ano seguinte ao início do serviço de consultoria, já projetando todos esses possíveis aumentos.

RAUnP: Como a Blue Numbers precifica o serviço de consultoria?

Márcio: Os valores são acessíveis às Pequenas e Médias Empresas. Costumamos precificar nossos serviços pela carga horária projetada para cada cliente. Estamos expandindo nossos serviços, criando braços em cada região. Nesse final de 2011, estamos trazendo a Blue Numbers para o Nordeste, tornando o projeto menos custoso, por não haver grandes deslocamentos.