

**4 ideias**  
para redução,  
ou não, de custos.



**luvita**  
CONTABILIDADE CONSULTIVA

## 1. Cafezinho?

Um clássico do corte de custos, mas não desperdice o seu tempo muito menos dos profissionais da empresa com o cafezinho, há não ser que você tenha muito tempo para controlar esse gasto. Não vale a penas, o valor do seu tempo vale mais que o cafezinho oferecido a clientes e funcionários e indiretamente ele ajuda a controlar o humor do ambiente corporativo, pois se torna um local de alívio do estresse.

Ao invés disso, meça os esforços das sua equipe para área de compras e reveja os processos, muitas vezes eles são muito burocratizados, o que acaba fazendo com que o gestor de compras não consiga os melhores contratos devidos aos entraves. Dar autonomia com controle, não quer dizer burocratizar, muito menos “delagar”.

É necessário delegar de forma transparente e criar controles eficientes.

## 2. Cuidado para não querer passar do ponto nas negociações para baixar os preços dos serviços, o comportamento “perde-ganha” onde os fornecedores só perdem e a sua empresa só ganha, um dia a conta estoura e não terá ninguém para ajuda-lo, hoje o mundo dos negócios está com os olhos voltados para parcerias de longo prazo.

Procure ajudar o seu fornecedor na hora de fechar as contas e entender quais os custos que ele deveria cortar para baixar o preço, muitos empresários possuem uma excelente expertise a sua volta e se esquecem de que ajudar os fornecedores e parceiros a sobreviverem é uma questão de parceria e rentabilidade para todos. O maior erro na hora de negociar contratos de parcerias longas e querer baixar o custo ao máximo, mesmo percebendo que o preço está no limite do custo do fornecedor. O ideal e que a empresa contratante reconheça os custos do negocio e estabeleça um valor justo no orçamento para contratar.

### **3. Não corte custos que podem salvar a sua empresa de riscos prováveis, como os gastos com seguros.**

A empresa pode precisar do seguro quando menos se espera. Este foi o caso da Vale controladora da Samarco, dois meses antes da tragédia em Mariana em que a barragem se rompeu, a empresa não havia renovado o seguro de R\$ 12 milhões de dólares ao ano para proteger o risco do seu negocio, o rompimento da barragem custou a empresa mais de 1 bilhão de reais. A meta para área de riscos era obter um desconto de 30%, o que não ocorreu. Em tempos de crise é preciso cortar custos, mas nunca sem avaliar os possíveis riscos existentes para que ocorram os gastos, faça uma balança entre do custo x risco.

### **4. Quando a ultima solução for pessoas, e mesmo que seja a necessidade em um ou mais departamentos específicos, não saia demitindo sem antes fazer um planejamento.**

O ideal e primeiro criar uma demissão voluntaria, desta forma sai quem realmente está insatisfeito e não está mais com a energia que a empresa precisa. O segundo passo e verificar se existe a possibilidade de fazer um rodizio de pessoas entre os departamentos, ajustando aqueles que tiverem maior demissão e aqueles que ainda continuam com pessoas extras.

O Terceiro passo, se ainda sim tiver a necessidade, faça uma lista planejada e execute com cautela para não assustar os que irão ficar. O mais importante de tudo é planejar as ações e tomar decisões fundamentadas.