



# Retomada Financeira

Setor: Hotéis, Pousadas e Restaurantes



# MISSÃO



*“Promover a prosperidade de empresas e pessoas em qualquer parte do mundo com conhecimento aplicado a negócios, finanças e estratégia”.*

POGGI CONSULTORIA

Arnaldo poggi

- ▶ Consultoria online gratuita de até 4 horas pelo Sebrae Mangabeira - PB.

# As empresas perdem venda por falta de uma boa apresentação da empresa.

Empresas de diversos setores perdem em média 20% - 30% em vendas por mês por mal atendimento e recepção do cliente.

Chamada hoje de Experiência de compra ou Jornada do cliente.

As empresas quebram por  
falta de capital de giro.

80% dos projetos fracassam  
por falta de caixa.

A saúde financeira da empresa  
reflete em 100% o comportamento e  
hábitos do seu dono/gestor.

Arnaldo Poggi

# O que é recuperação empresarial

Crise instalada e negação da mesma.

Liderança

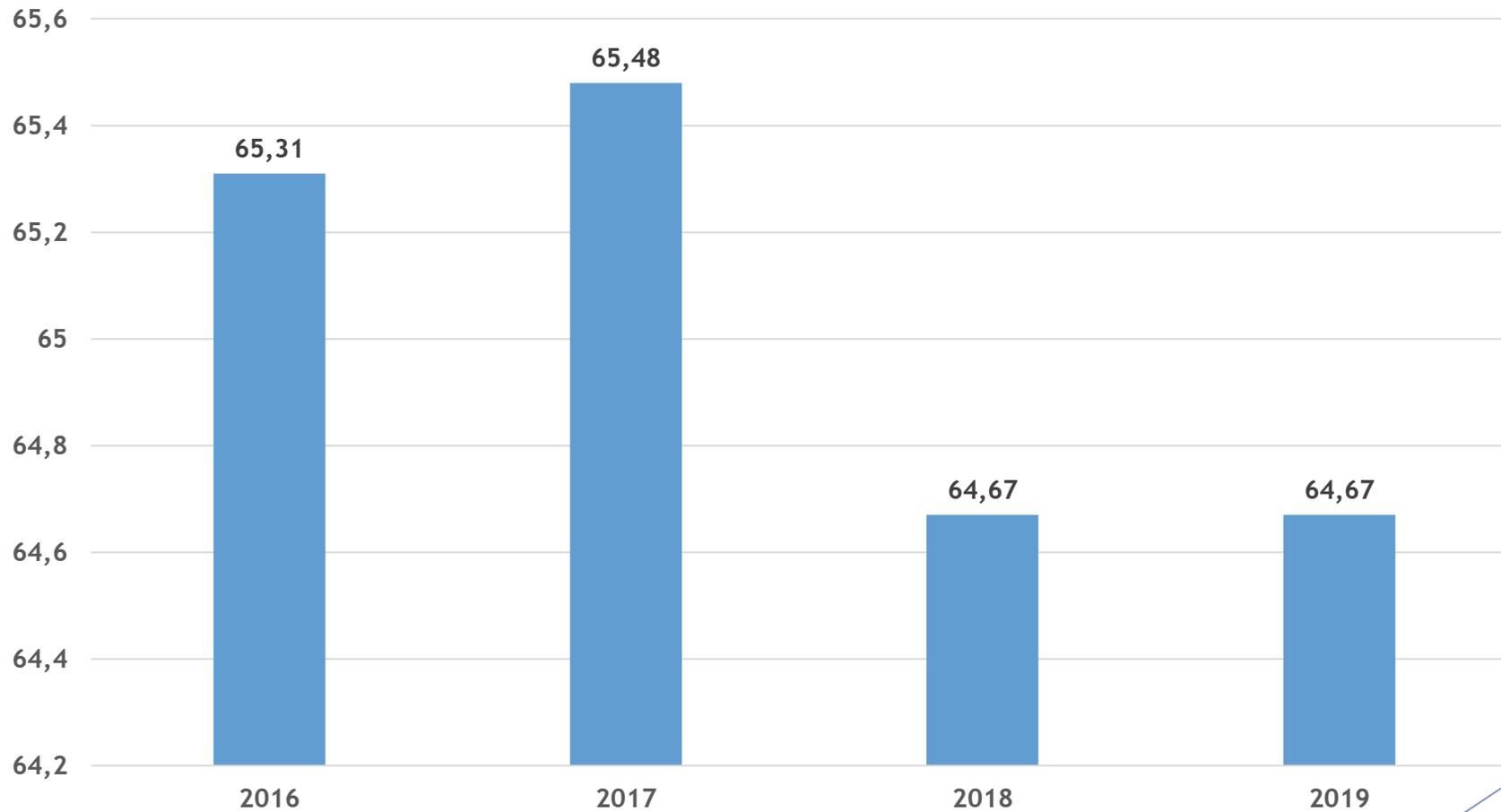
Foco no urgente e processos críticos

Planejamento de recuperação

Estabilização da crise

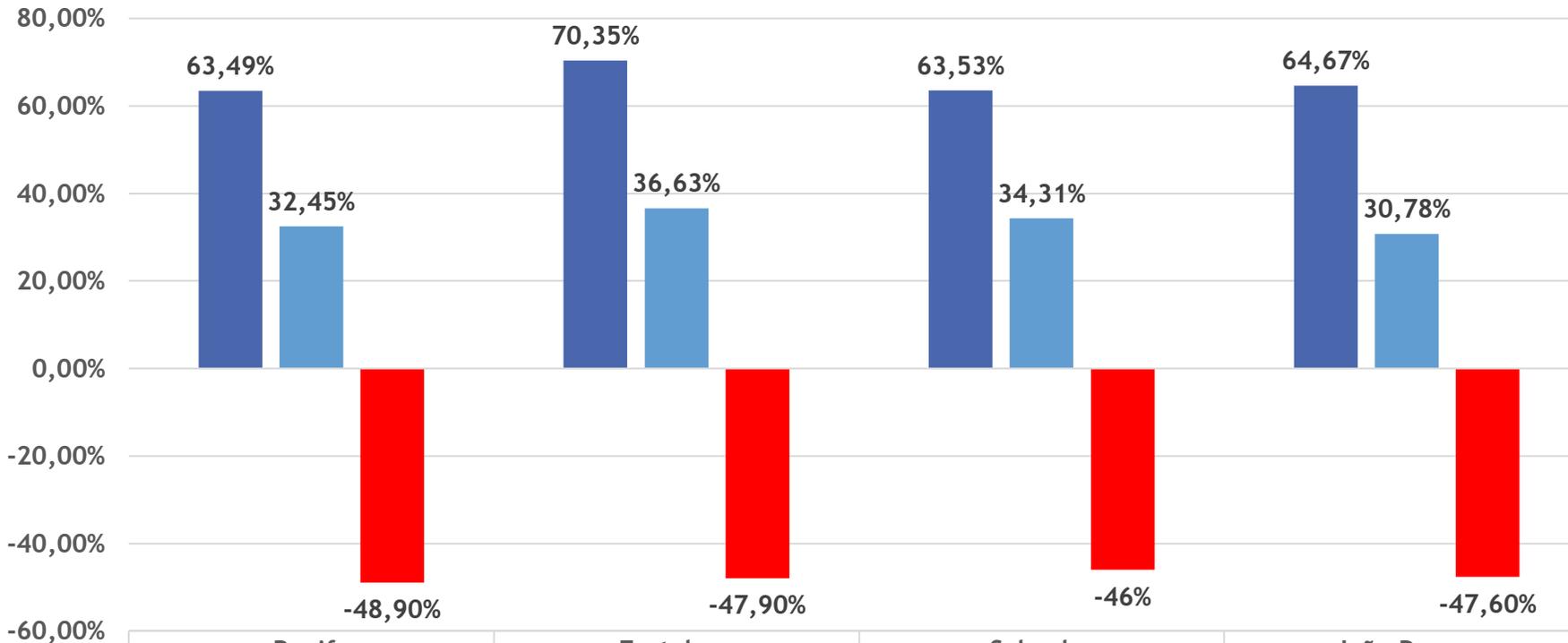
# TAXA DE OCUPAÇÃO

Taxa de Ocupação da Paraíba



# Dados de 2019 e 2020

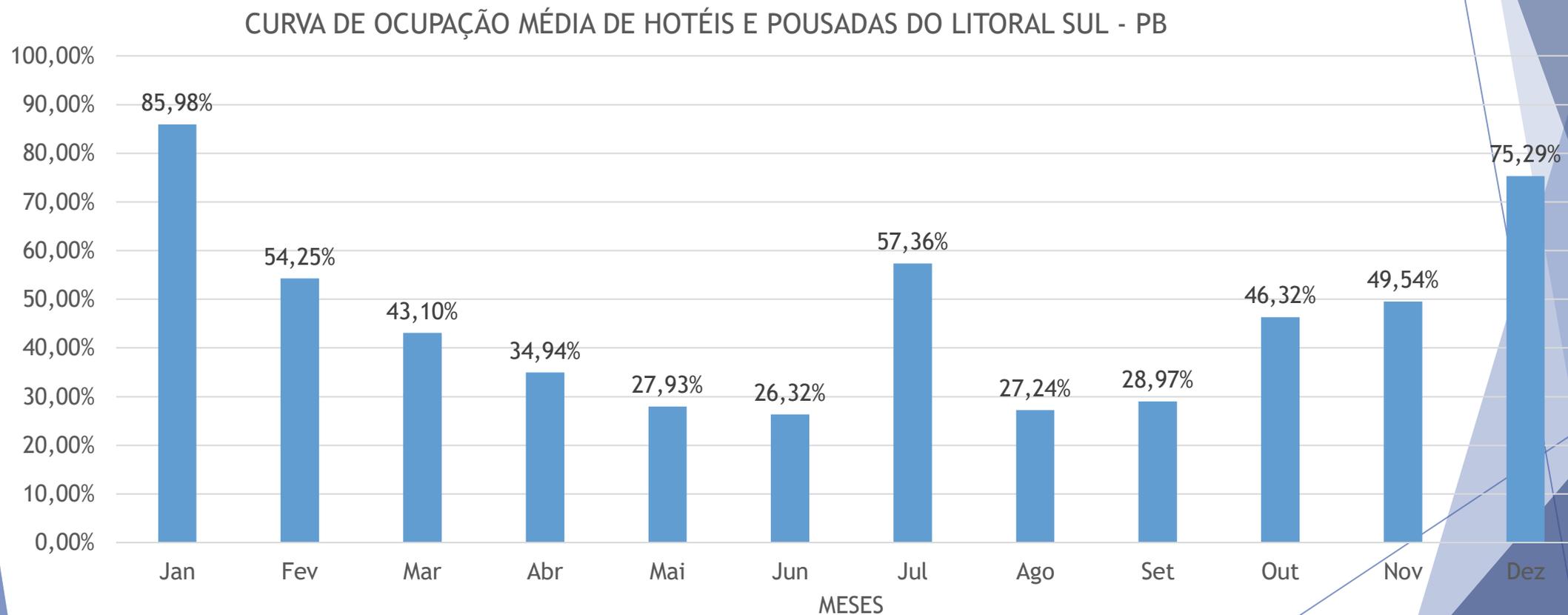
Taxa de Ocupação Comparativa



■ 2019	Recife	Fortaleza	Salvador	João Pessoa
■ 2020	63,49%	70,35%	63,53%	64,67%
■ Descréscimo	32,45%	36,63%	34,31%	30,78%
	-48,90%	-47,90%	-46%	-47,60%

■ 2019 ■ 2020 ■ Descréscimo

# CURVA DE OCUPAÇÃO MÉDIA DE HOTÉIS E POUSADAS DO LITORAL SUL - PB



Fonte: Estudos e dados de clientes da Poggi Consultoria.

1. Crise Latente

*Complacência: sinais ignorados*

2. Crise negada

*Crise desconversada, crença de que desaparecerá; nenhuma necessidade de ação.*

3. Início da desintegração organizacional

*Algumas providencias tomadas mas subestima-se a intensidade das ações necessárias.*

4. Colapso organizacional

*Incapacidade de agir*

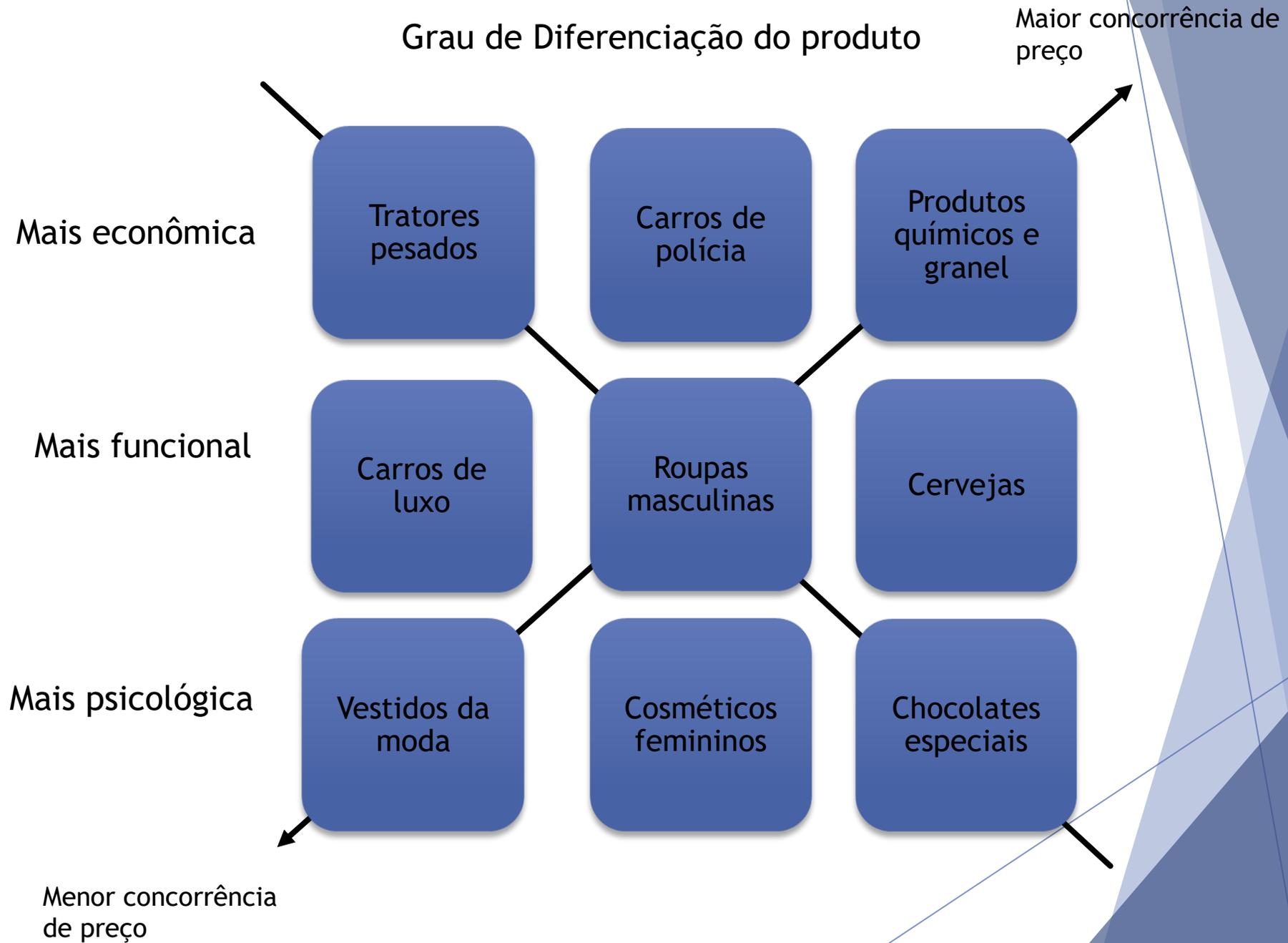
Recuperação

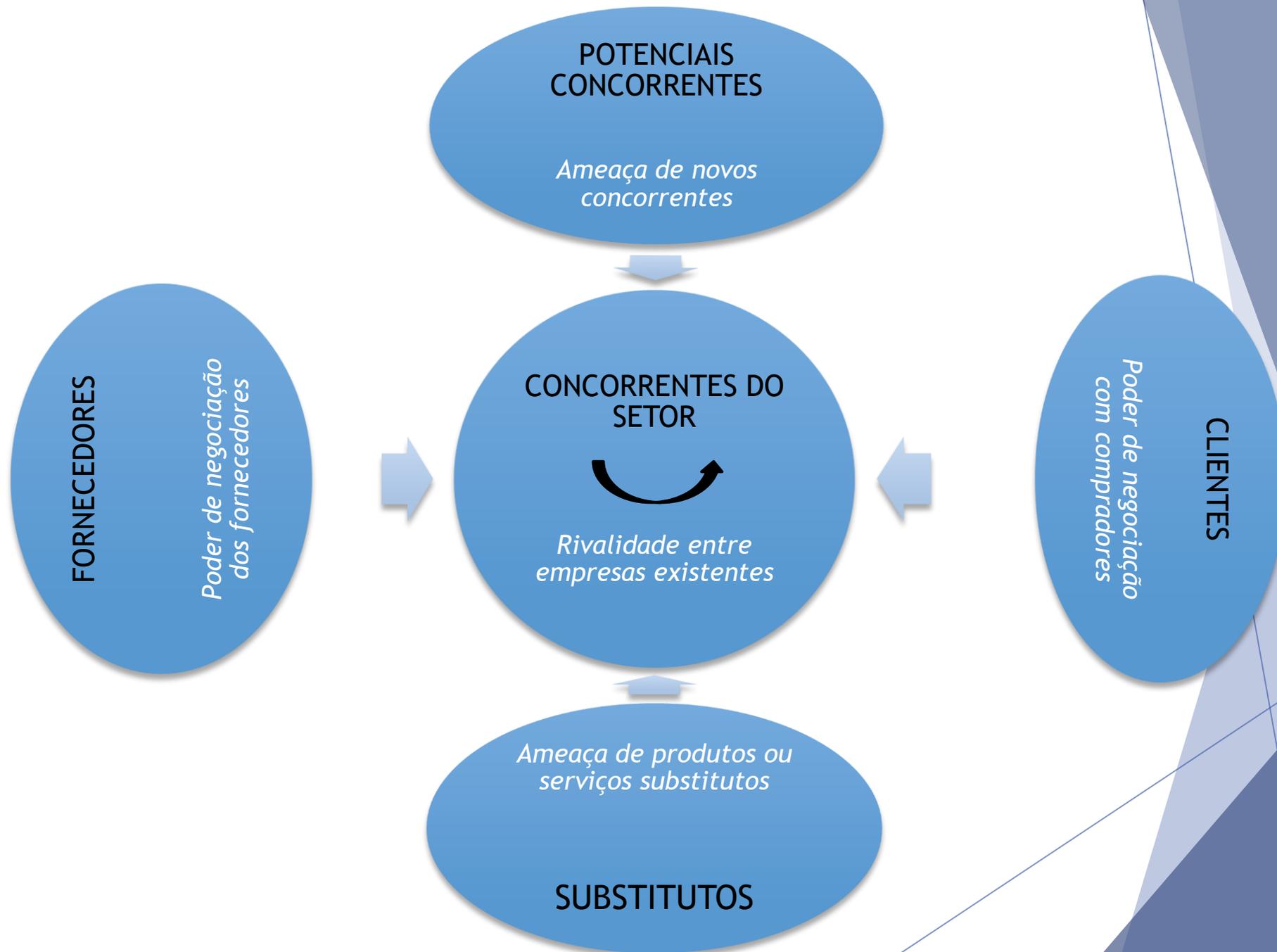
Falência

# Desrupção de mercado





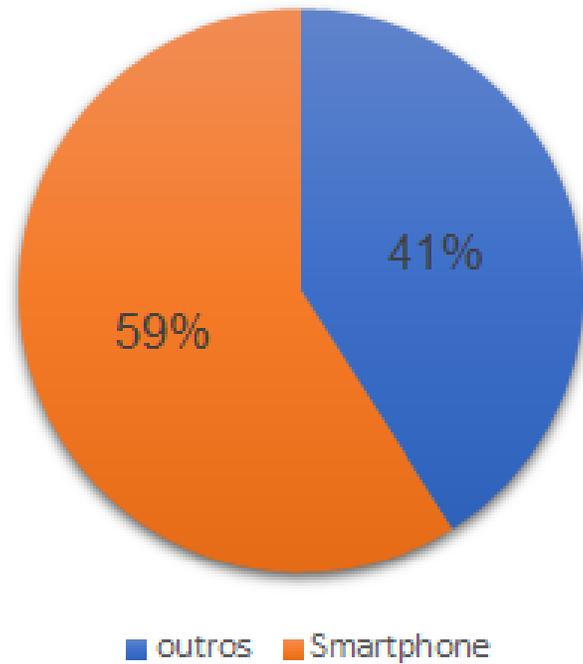




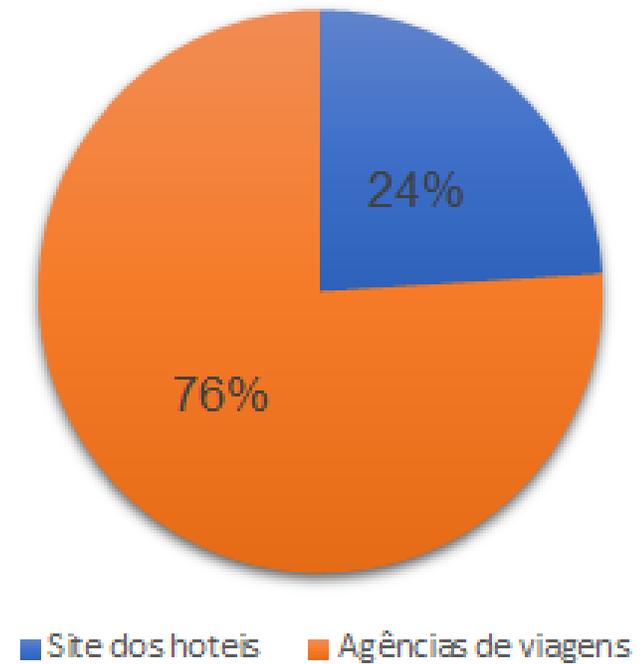
# Hotéis viram reféns das agências intermediadoras

[🏠](#) > [Matérias](#) > [Especial](#) > [Hotéis viram reféns das agências intermediadoras](#)

## Meio para realização de reservas

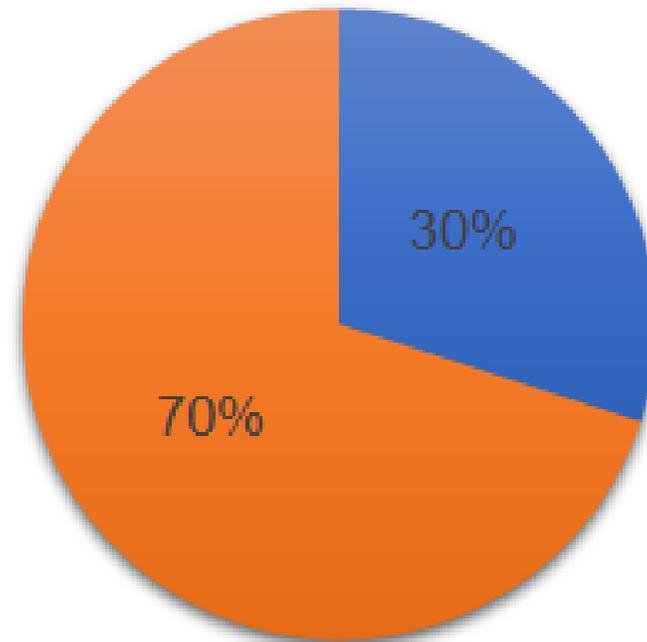


## Porcentagem das reservas



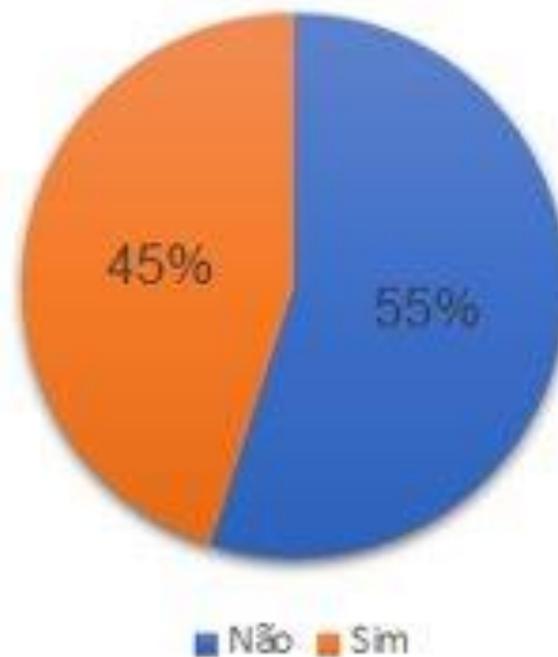
Como os clientes acessam os serviços

## Comissão das agências de viagem

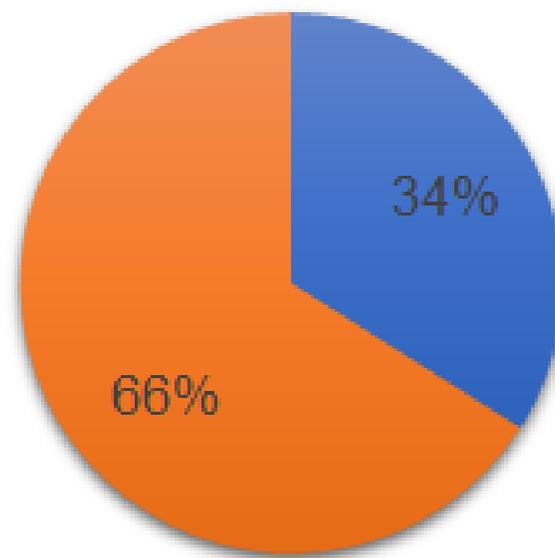


■ Agências de viagem ■ hotéis

## Clientes gostariam de fazer reservas por aplicativos?

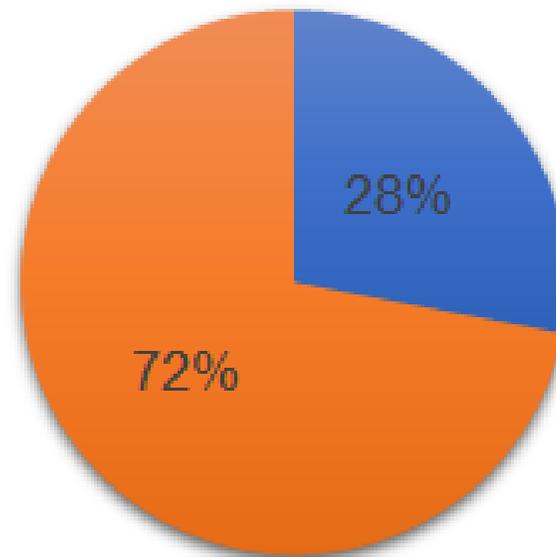


## Forma de fazer Check-in nos hotéis

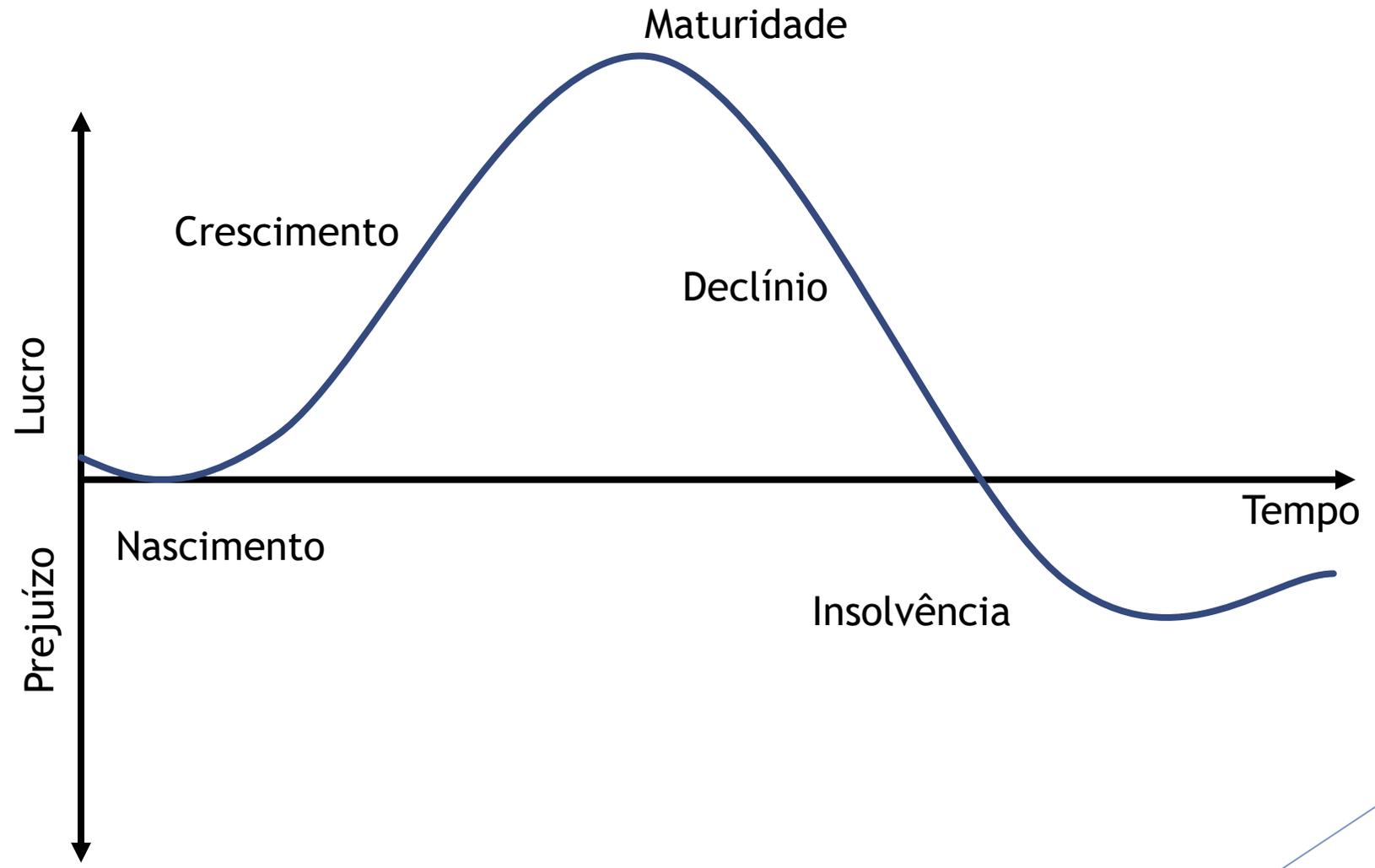


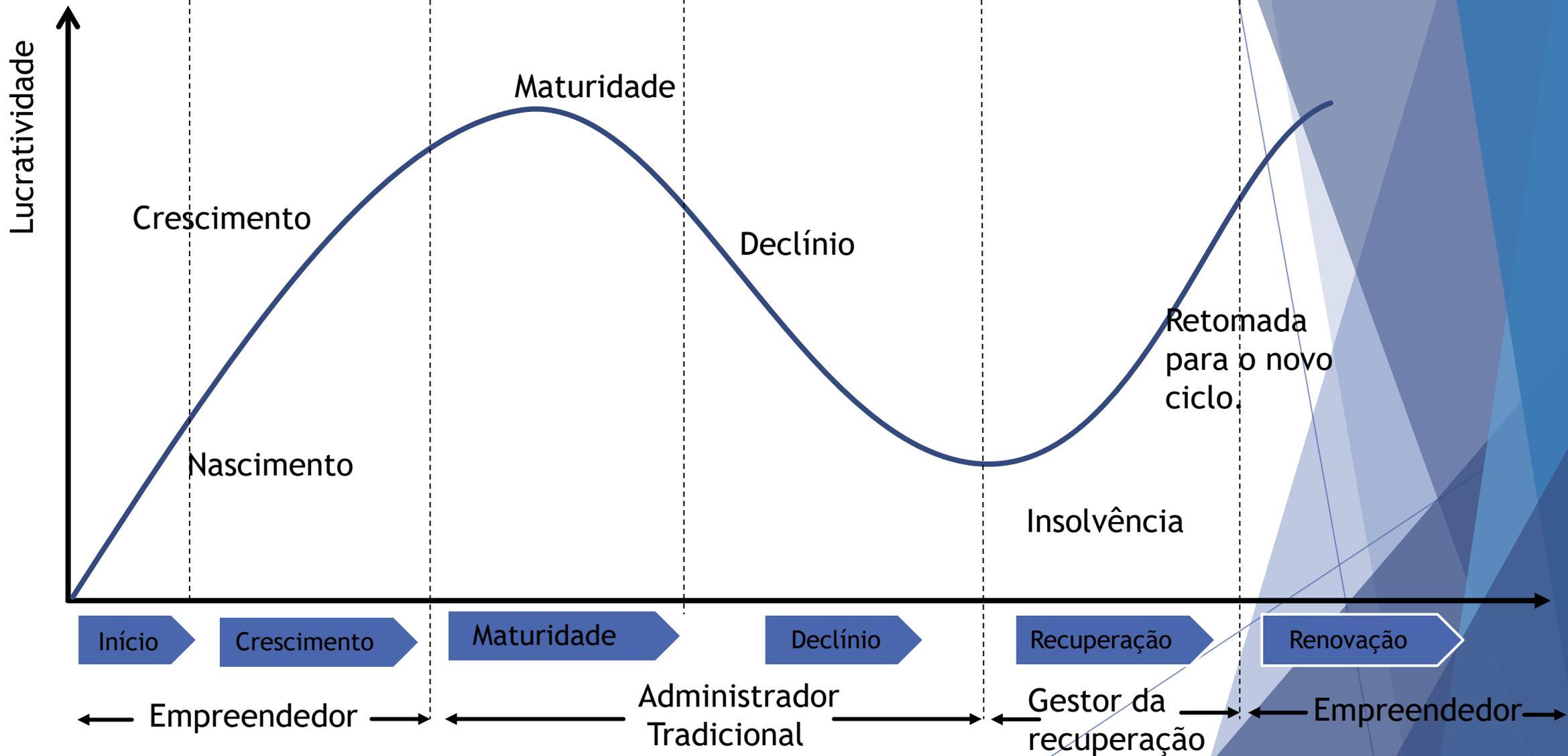
■ Smartphone ■ outros

## Meio de procura de restaurantes em viagens



■ outros ■ Smartphone





# Fórmula para calcular o capital de giro.

O capital de giro funciona como um amortecedor para o futuro.

Capital de giro

=

Custos fixos + variáveis =  
custo total mensal x 2

Custo total R\$: 70.000 x 2 =  
R\$: 140.000,00 Caixa ideal.

# BLINDAGEM FINANCEIRA

- ▶ 10% RESERVA DE EMERGÊNCIA E FORMAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO
- ▶ 10% INVESTIMENTOS OU PAGAMENTO DE DÍVIDAS
- ▶ 30% CUSTOS FIXOS + FOLHA
  - ▶ ALUGUEL, ENERGIA, INTERNET, SALÁRIOS, ADMIN...
- ▶ 50% CUSTOS VARIÁVEIS
  - ▶ IMPOSTOS, INSUMOS, COMISSÕES, FRETES...

# TIPOS DE DESPESAS E CUSTOS.

- ▶ DESPESAS FIXAS E MANUTENÇÃO.
- ▶ DESPESAS VARIÁVEIS.
- ▶ DESPESAS COM INVESTIMENTOS.
- ▶ DESPESAS COM SÓCIOS.

# CONTROLES FINANCEIROS E TIPOS DE DESPESA.

- ▶ CAIXA DA EMPRESA;
- ▶ CONTAS BANCÁRIAS;
- ▶ REGISTROS MANUAL;
- ▶ REGISTRO ELETRÔNICO. PLANILHAS OU SISTEMAS.

# PRINCIPAIS INDICADORES DE UM RESTAURANTE.

- ▶ RESTAURANTE = INDÚSTRIA
- ▶ CMV OU CIP = CUSTO DOS PRODUTOS OU INSUMOS PROCESSADOS PARA VENDA.
- ▶ FOLHA DE PAGAMENTO.
- ▶ IMPOSTOS.
- ▶ SÓCIOS.

# Como gerar caixa positivo?

1. Guarde 10% do faturamento bruto por dia. = Poupança.
2. Veja sempre o contas a pagar dos próximos 30 dias.
3. Curva ABC DOS PRATOS QUE MAIS VENDEM.

O QUE IMPORTA É A ÚLTIMA LINHA DO  
DEMONSTRATIVO DE RESULTADO.

$$\begin{aligned} \text{TOTAL RECEBIDO} - \text{O TOTAL GASTO} \\ = \\ \text{SALDO DE CAIXA} \end{aligned}$$

# Caixa x Estoque(insumos)

- ✓ Para manter a empresa.
- ✓ Para fazer bons negócios.
- ✓ Para suportar a incerteza e fragilidade.

# Checklist e Passo a Passo para a Recuperação Empresarial

# Principais causas de crises e declínios empresariais

## Causas Internas

1. Má gestão
2. Controle financeiro inadequado
3. Fraca gestão do capital de giro
4. Custos elevados
5. Esforço de marketing insuficiente
6. Exagerado nível de comercialização
7. Grandes projetos
8. Aquisições
9. Política financeira
10. Inércia ou confusão organizacional

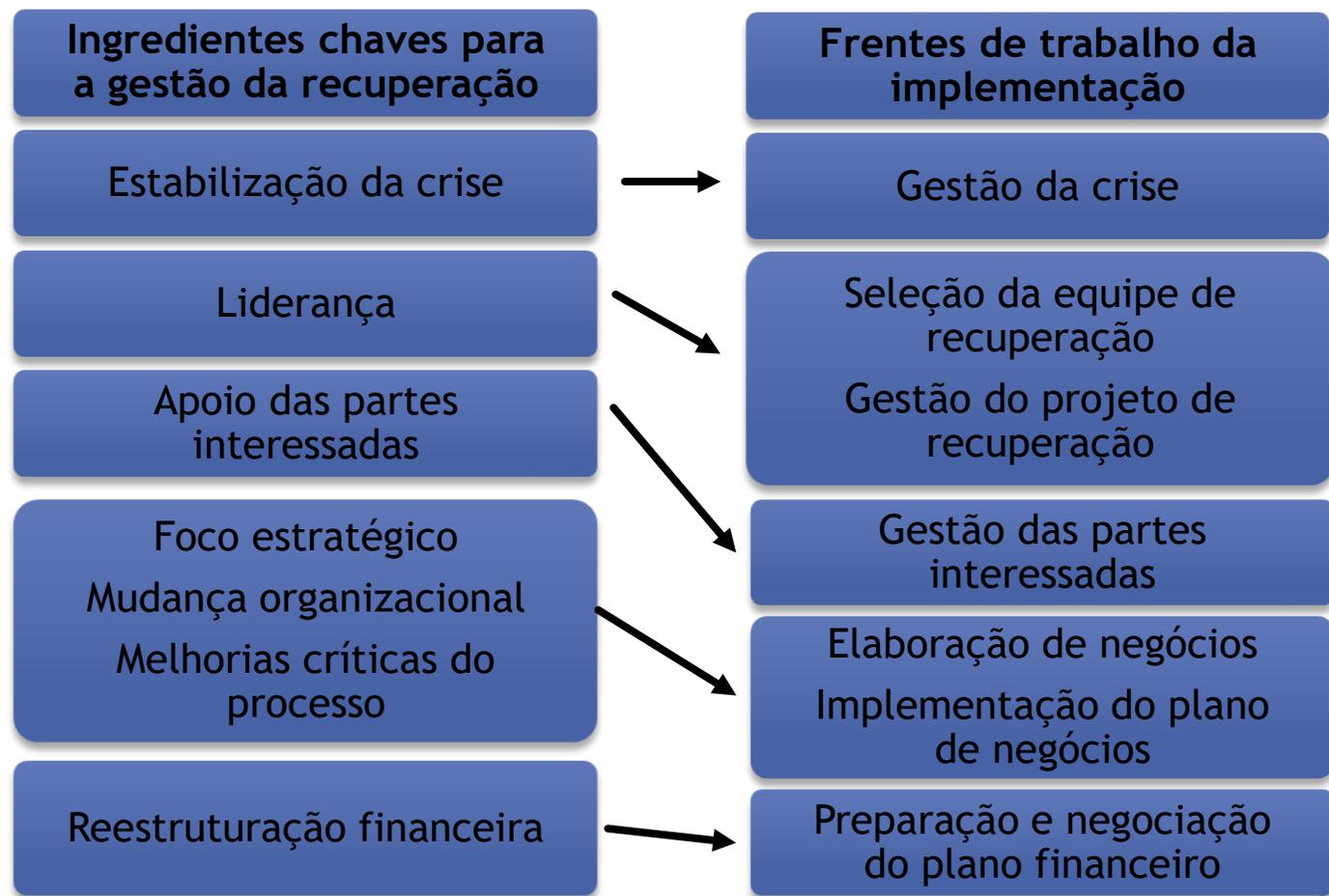
## Causas Externas

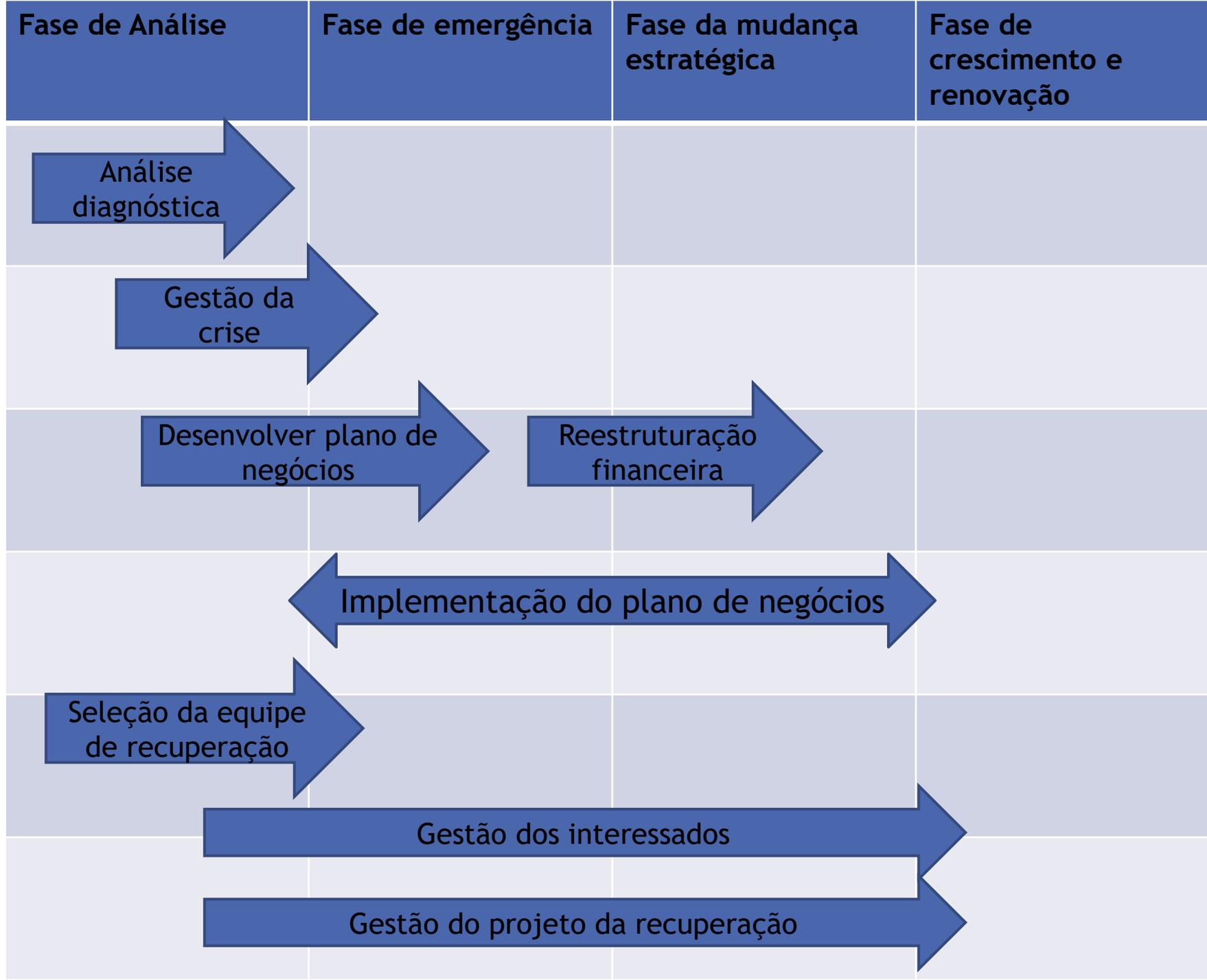
11. Mudanças na demanda
12. Concorrência
13. Variações adversas nos preços dos insumos básicos (commodities)
14. Pandemia

# Análise diagnóstica

## O QUE?

## COMO?





# Dicas de Gestão Financeira para Hotéis e Pousadas

- ▶ Qualidade dos dados: BIGDATA;
- ▶ Bom uso do sistema de gestão;
- ▶ Planejamento orçamentário;
- ▶ Gestão das previsões financeiras;
- ▶ Gestão por indicadores e dashboard para tomada de decisão.

Sete Ingredientes-chave	Estratégias Genéricas à Recuperação
1. Estabilização da crise	<ul style="list-style-type: none"><li>• Assumindo controle</li><li>• Gestão do caixa</li><li>• Redução de ativos</li><li>• Financiamento de curto prazo</li><li>• Primeira redução de custos</li></ul>
2. Liderança	<ul style="list-style-type: none"><li>• Troca do executivo chefe</li><li>• Substituição de outros diretores</li></ul>
3. Apoio das partes interessadas	<ul style="list-style-type: none"><li>• comunicação</li></ul>
4. Foco estratégico	<ul style="list-style-type: none"><li>• Redefinição do negócio principal</li><li>• Alienação e redução de ativos</li><li>• Re-enfoque produto-mercado</li><li>• Redimensionamento</li><li>• Terceirização</li><li>• investimento</li></ul>
5. Mudança organizacional	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mudanças estruturais</li><li>• Mudanças de pessoas-chaves</li><li>• Melhoria nas comunicações</li><li>• Criando comprometimento e competências</li><li>• Novos termos e condições de emprego</li></ul>
6. Melhorias de processo crítico	<ul style="list-style-type: none"><li>• Melhorias nas vendas e no marketing</li><li>• Redução de custos</li><li>• Melhorias na qualidade</li><li>• Melhorias na interatividade</li><li>• Melhorias nas informações e sistema de controle</li></ul>
7. Reestruturação financeira	<ul style="list-style-type: none"><li>• Refinanciamento</li><li>• Redução de ativos</li></ul>

# Check list de arquivos

- ▶ Check list de recuperação empresarial em A4 word.
- ▶ PEC - excel
- ▶ Fluxo de caixa - Excel
- ▶ Arquivo em PDF - Textos sobre recuperação empresarial
- ▶ Notícias sobre recuperação empresarial.
- ▶ MAPA MENTAL DO CIRCUITO.
- ▶ Links
  - ▶ Google form - nivelamento
  - ▶ Google completo

# Mentoria + Planilha Power para gerenciar sua empresa.

1. [www.poggiconsultoria.com.br](http://www.poggiconsultoria.com.br)
2. [Arnaldo@arnaldopoggi.com](mailto:Arnaldo@arnaldopoggi.com)
3. Cel.: (83) 9 9382.5211
4. @arnaldopoggi
5. @Poggiconsultoria