



**seu dinheiro
nossa ajuda**

ORGANIZAÇÃO DAS FINANÇAS DA EMPRESA / CONSULTÓRIO

Um guia ágil, direto ao assunto e eficiente
para você que decidiu ajudar.



ORGANIZAÇÃO DAS FINANÇAS DA EMPRESA / CONSULTÓRIO

PRIORIDADE

Reconhecer, com absoluta clareza, todas as entradas (receitas) e saídas (despesas) do negócio.

Focar no que faz de melhor e **concentrar** seus esforços nisso.

Assumir, pelo tempo que for preciso, a postura de “dono pobre de negócio rico” e evitar o oposto disso.

Buscar qualificação em gestão, ou seja, **aprender** a trabalhar **o** negócio, além de trabalhar no negócio.

ORGANIZAÇÃO DAS FINANÇAS DA EMPRESA / CONSULTÓRIO

passo-a-passo

1.

Reconhecer os números do negócio.

Todos os números de uma operação (empresa ou consultório) são importantes, mas iremos nos concentrar em ajudar a encontrar **o ponto de equilíbrio em quantidade de vendas.**

Para isso, precisamos saber:

Qual é a despesa fixa.

Quais são os **Custos Variáveis** (todos os custos diretos em cada venda).

Qual é a margem de contribuição.

A fórmula deste ponto de equilíbrio é:

Despesas Fixas / **Margem de contribuição**

Margem de contribuição = Preço de venda - Custos Variáveis
(ver exemplo na próxima página)



ORGANIZAÇÃO DAS FINANÇAS DA EMPRESA / CONSULTÓRIO

passo-a-passo

Ponto de equilíbrio em quantidade de vendas.

Despesas Fixas (A)	R\$ 10.000		
Preço Unitário de Venda (B)	R\$ 200		
Custos Variáveis (C)	R\$ 100	50%	Impostos + custos de aquisição do produto + comissionamento de vendas, etc.
Margem de Contribuição (D) = (B) - (C)	R\$ 100		
Ponto de Equilíbrio em vendas (E) = (A) / (D)	100		Ou seja, é preciso vender 100 unidades, a R\$ 200,00 casa, para chegarmos no ponto de equilíbrio em vendas.

ORGANIZAÇÃO DAS FINANÇAS DA EMPRESA / CONSULTÓRIO

passo-a-passo

Ponto de equilíbrio econômico em quantidade de vendas.
(ou seja, qual deve ser a quantidade de venda para um lucro esperado)

Neste exemplo: **Lucro Esperado = R\$ 5.000,00**

Despesas Fixas
(A) R\$ 10.000

Lucro Esperado
(L) R\$ 5.000

Preço Unitário de Venda
(B) R\$ 200

Custos Variáveis
(C) R\$ 100 50% Impostos + custos de aquisição do produto
+ comissionamento de vendas, etc.

Margem de Contribuição
(D) = (B) - (C) R\$ 100

Ponto de Equilíbrio **Economico**
em vendas

(EE) = (A) + (L) / (D)

150

Ou seja, é preciso vender 150 unidades, a R\$ 200,00
casa, para termos um **lucro de R\$ 5.000**



ORGANIZAÇÃO DAS FINANÇAS DA EMPRESA / CONSULTÓRIO

passo-a-passo

2. Focar no que faz de melhor.

Momentos de crise podem levar pequenos empresários e profissionais liberais a pensarem em "innovar demais" e, por consequência, se desconcentrarem do que fazem bem e do espaço que já ocupam.

Seja uma voz de resgate ao que realmente importa, ao **foco** e a proposta de valor de cada uma das pessoas / empresas que for ajudar.

Recomendamos resgatar isso através de 3 simples (e poderosas) perguntas:

O que é que você faz?
Como você entrega o que faz?
Por que você faz o que faz, do jeito quer faz?



ORGANIZAÇÃO DAS FINANÇAS DA EMPRESA / CONSULTÓRIO

passo-a-passo

3.

Assumir a postura de “dono pobre de negócio rico”.

Sejamos maduros aqui: para alguns empresários / profissionais autônomos, levarão anos para re-estabilizarem seus negócios e voltarem a crescer com vigor.

Além de enxergarem seus números e de focarem no que realmente importa, um bom conselho é na direção de separarem por completo as finanças do negócio / da clínica, das finanças pessoais / familiares.

E isso pode ser feito entregando ao negócio um vigor maior por um tempo, criando um caixa e uma sólida base financeira, antes de remunerar o dono do negócio.

Sabemos que muitos se tornam donos ricos de negócios (ainda) pobres e, justamente por isso, sofrem bastante com o imprevisível, como o momento que vivemos.

Leve esta palavra de maturidade à quem for ajudar.



ORGANIZAÇÃO DAS FINANÇAS DA EMPRESA / CONSULTÓRIO

passo-a-passo

4. Buscar qualificação em gestão.

Estimule os empresários / profissionais autônomos que ajudará a se qualificarem como gestores.

Muitos trabalham bastante sem seus negócios e alegam não ter tempo para **trabalhar o negócio**.

E é justamente por serem bons trabalhadores, mas não tão bons gestores que seus negócios são frágeis e amplamente suscetíveis a momentos desafiantes como o que passamos.

Podemos ser catalisadores de uma nova geração de empresários, uma vez que já temos uma grande legião de empreendedores não qualificados.

ORGANIZAÇÃO DAS FINANÇAS DA EMPRESA / CONSULTÓRIO

RECOMENDAÇÃO FINAL

Entregue uma palavra de esperança para estes empresários e profissionais autônomos, **mas faça isso de maneira responsável e não midiática.**

O objetivo é ajuda-los no que realmente importa, mesmo que isso implique em lhes guiar para uma gestão mais responsável e cuidadosa de suas empresas / consultórios / clínicas.

Seja **objetivo e acolhedor** em sua orientação.





**seu dinheiro
nossa ajuda**

ORGANIZAÇÃO DAS FINANÇAS DA EMPRESA / CONSULTÓRIO

FIM

