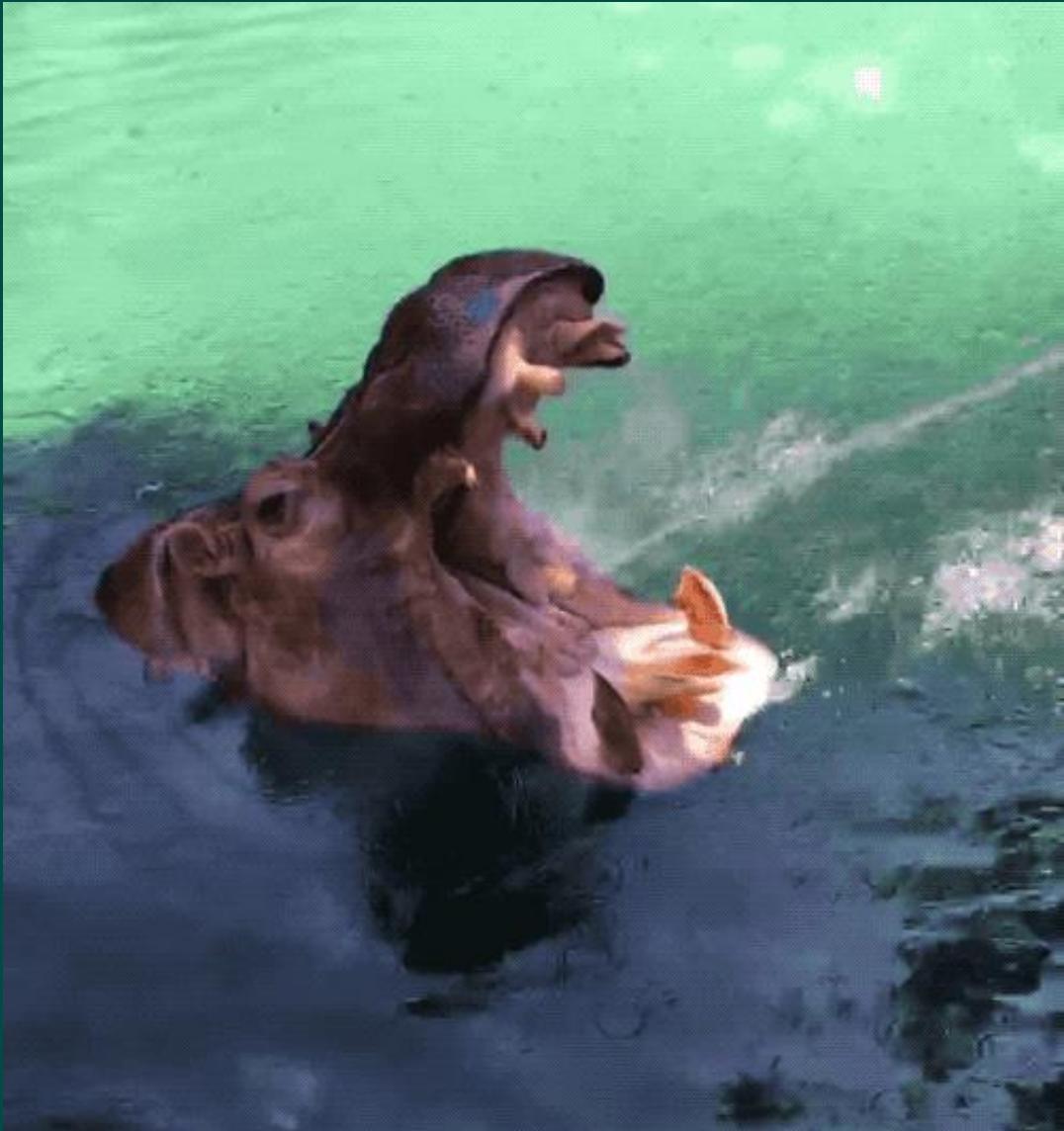


Sejam bem-vindo



Como vão as coisas...



Gestão

tomar decisões

Estratégia futuro

Parte ou Todo...





Qual o segredo
do McDonalds?



Historia?



Sistema de serviço?



Logo?



Arquitetura?



O negócio é uma unidade de várias partes

CRITÉRIOS DE DECISÃO (Como tomar decisões?)

- Objetivos da empresa
- 1º FINANCEIRO - Quanto quero ganhar?**
 - 2º VENDA - Como satisfazer o cliente para vender mais?**
 - 3º REALIZAR O SERVIÇO - Como a empresa deve funcionar?**
 - 4º EQUIPE - Quem vai realizar o serviço?**

Você quer a boa ou a má notícia...

1. Cortar custos fixos
2. Aumentar as vendas
3. Aumentar o preço
4. Comprar melhor

	Procedimento X	Desconto para o cliente	Mais desconto para o cliente	Aumento de preço	Redução de custo variável	Redução de custo fixo
Cliente paga	1.000	900	800	1.100	1.000	1.000
Custo variável	350	350	350	350	315 (-10%)	350
Custo fixo	250	250	250	250	250	225 (-10%)
Profissional ganha	400	300	200	500	435	425
Para o cliente	0	-10%	-20%	+10%	0	0
Para o profissional	0	-25%	-50%	+25%	+9%	+6%

Quanto quero ganhar



Calculando o preço...

Preço mínimo: objetivo, depende dos custos

Preço máximo: objetivo, depende do valor percebido

Trabalhando **MAIS** e Ganhando **MENOS**

Situação Inicial

Preço pago pelo cliente: R\$ 100,00
Desc. dos custos : R\$ 60,00
Lucro do profissional: R\$ 40,00

Desconto de 4%

Preço pago pelo cliente: R\$ 96,00
Desc. dos custos : R\$ 60,00
Lucro do profissional: R\$ 36,00

Redução de ganhos

Lucro profissional antes do desconto: R\$ 40,00
Lucro profissional depois do desconto: R\$ 36,00
Diferença de ganho: - 10%

Deve Vender...

Para voltar a ter R\$ 40,00 de lucro terá de vender 111% a mais.
 $\frac{40,00}{36,00} \times 100 = 110\%$
ou 1,1x

Deve trabalhar...

Para voltar a ter R\$ 40,00 de lucro terá de trabalhar 48min. a mais.
8h x 60min = 480 min
480 min x 10% = 48 min

Desconto para o cliente	Redução de ganhos profissionais	* Deve vender...	* Deve trabalhar...
-4%	-10%	1,1x	8h 48min
- 10%	- 25%	1,3x	10h 40min
* Para ganhar o mesmo			

Trabalhando MAIS e Ganhando MENOS

Desconto para o cliente	Redução de ganhos profissionais	* Deve vender...	* Deve trabalhar...
-4%	-10%	1,1x	8h 48m
-10%	-25%	1,3x	10h 40m
-16%	-40%	1,7x	13h 36m
-20%	-50%	2x	16h
-25%	-62%	2,7x	21h 36m
-27%	-68%	3x	24h
-40%	-100%	...	

* Para ganhar o mesmo

Trabalhando **MENOS** e Ganhando **MAIS**

Situação Inicial

Preço pago pelo cliente: R\$ 100,00

Desc. dos custos :
R\$ 60,00

Lucro do profissional:
R\$ 40,00

Aumento de 4%

Preço pago pelo cliente: R\$ 104,00

Desc. dos custos :
R\$ 60,00
Lucro do profissional:
R\$ 44,00

Aumento de ganhos

Lucro profissional antes do desconto: R\$ 40,00

Lucro profissional depois do desconto:
R\$ 44,00
Diferença de ganho:
+ 10%

Deve Vender...

Para manter os R\$ 40,00 de lucro terá de vender somente 91%

$$\frac{40,00}{44,00} \times 100 = 91\%$$

Deve trabalhar...

Para ter os R\$ 40,00 de lucro terá de trabalhar 43min. a menos.

$$8h \times 60\text{min} = 480\text{min}$$

$$\begin{array}{rcl} 480 \text{ min} & 100\% \\ X \text{ min} & 91\% \\ \hline = 437 \text{ min ou } 7h17' \end{array}$$

Preço para o cliente	Aumento de ganhos profissionais	* Pode vender ...	* Pode trabalhar...
+4%	+10%	91%	7h 17m
+ 10%	+ 25%	80%	6h 24 min.

* Para continuar ganhando os mesmos R\$ 40,00

Trabalhando **MENOS** e Ganhando **MAIS**

Preço para o cliente	Aumento de ganhos profissionais	* Pode vender ...	* Pode trabalhar...
+4%	+10%	91%	7h 17m
+10%	+25%	80%	6h 24m
+16%	+40%	71%	5h 41m
+20%	+50%	67%	5h 21m
+25%	+62%	62%	4h 57m
+27%	+68%	60%	4h 48m
+40%	+100%	50%	4h

* Para ganhar o mesmo

Estrutura básica da Gestão Financeira

1. Faturamento	R\$ 20.000,00	100%	
2. Custo Variável	R\$ 4.000,00	20%	
3. Lucro Bruto	R\$ 16.000,00	80%	Indicador
4. Custo fixo	R\$ 14.000,00	70%	
5. Lucro Líquido	R\$ 2.000,00	10%	Indicador

A conta fundamental

$$\begin{array}{r} 20,00 \\ 10,00 \\ \hline 10,00 \end{array} \quad \left. \begin{array}{l} 100\% \\ \\ 50\% \end{array} \right\}$$

$$\begin{array}{r} 15,00 \\ 10,00 \\ \hline 5,00 \end{array} \quad \left. \begin{array}{l} 50\% \\ \\ 33\% \end{array} \right\}$$

1^a regra – não confundir preço com lucro

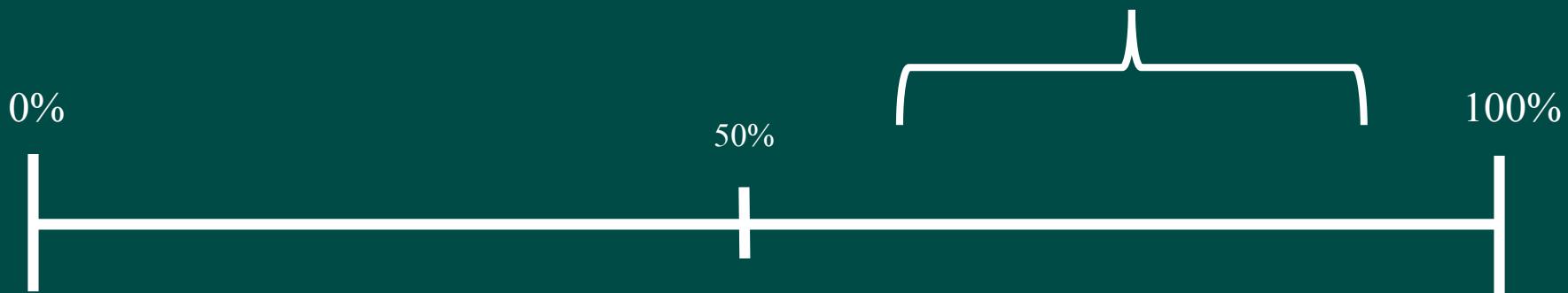
2^a regra – dividir o menor pelo maior

A conta fundamental

$$\begin{array}{r} 30,00 \\ 10,00 \\ \hline 20,00 \end{array} \quad \left. \begin{array}{l} 200\% \\ \\ \end{array} \right\} 66\%$$

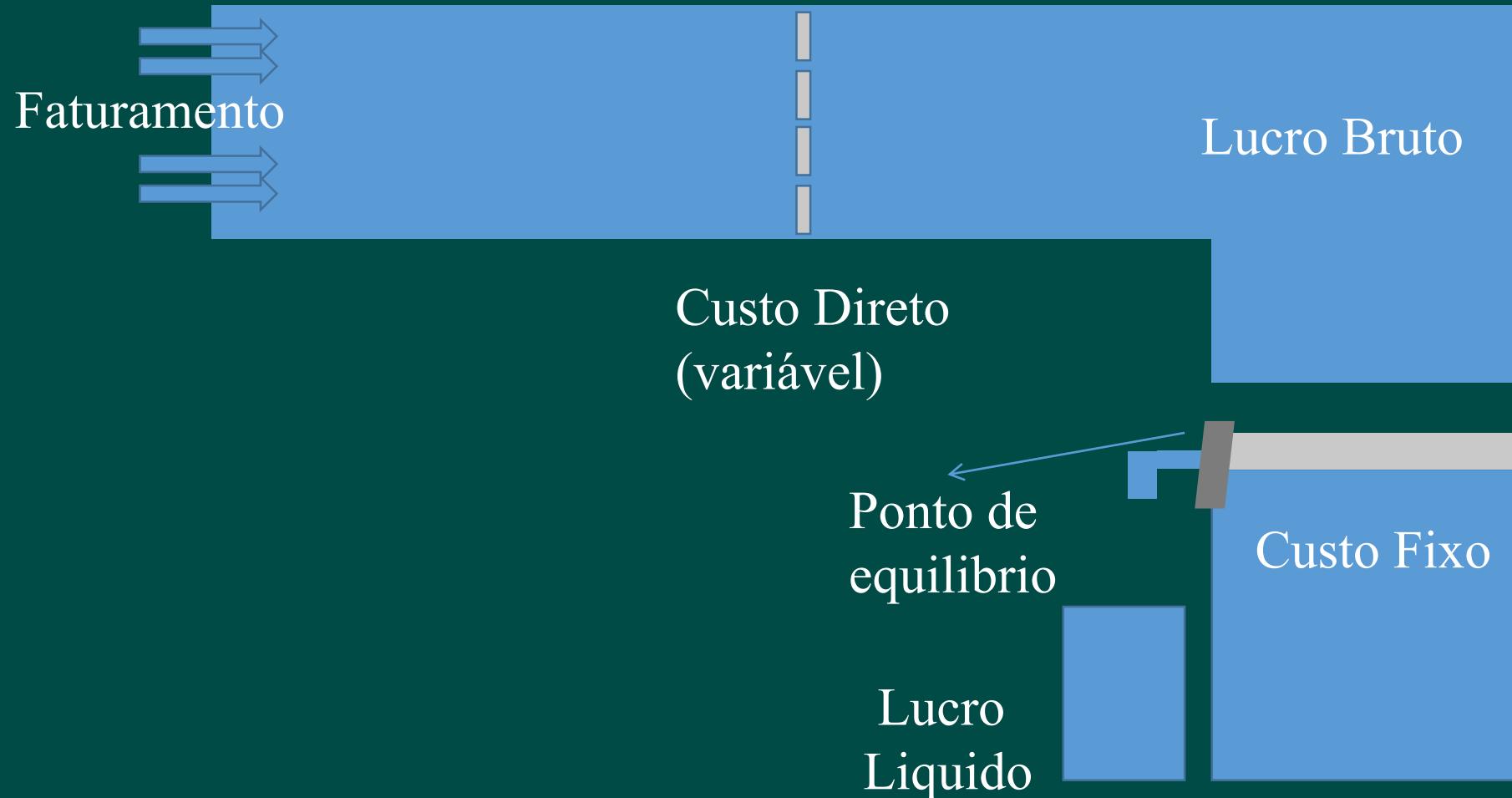
$$\begin{array}{r} 40,00 \\ 10,00 \\ \hline 30,00 \end{array} \quad \left. \begin{array}{l} 300\% \\ \\ \end{array} \right\} 75\%$$

3^a Regra: Não importa o preço que você coloque seu lucro máximo será até 100%



Vamos fazer o DRE?

Demonstrativo do Resultado do Exercício



CUSTOS FIXOS

	CATEGORIA	ITEM	EXEMPLO R\$	SEU CONSULTÓRIO
1	INSTALAÇÕES	Aluguel	R\$ 1.000,00	
2		Condomínio	R\$ 400,00	
3		IPTU	R\$ 120,00	
4		Manutenção predial	R\$ 120,00	
5		Água	R\$ 130,00	
6		Luz	R\$ 300,00	
7		Telefone	R\$ 150,00	
8				
9	FUNCIONÁRIOS	TOTAL com instalações	R\$ 2.220,00	
10		Salário base	R\$ 1.000,00	
11		13º	R\$ 96,23	
12		Férias	R\$ 128,31	
13		INSS (só empregados)	R\$ 295,12	
14		FGTS	R\$ 117,24	
15		Multa FGTS	R\$ 58,62	
16		Vale transporte	R\$ 72,50	
17		Vale alimentação	R\$ 175,00	
18		Insalubridade (20% SM)	R\$ 144,80	
19				
20	ADMINISTRATIVOS	TOTAL com funcionários	R\$ 2.087,82	
21		Contador	R\$ 150,00	
22		Papelaria	R\$ 50,00	
23		Taxas / alvarás de funcionamento	R\$ 80,00 (aprox.)	
24				
25	CURSOS	TOTAL com administrativos	R\$ 280,00	
26		Congressos	R\$ 250,00	
27		Pós-graduações	R\$ 800,00	
28				
29		TOTAL com cursos	R\$ 1.050,00	
30		TOTAL DE CUSTOS FIXOS	R\$ 5.637,82	

Demosntrativo de resultado do mês									
1. FATURAMENTO	R\$ 5.000,00	100,00%			Ponto de equilíbrio				
á vista	R\$ 5.000,00				R\$ 4.418,60				
recebimentos									
2. CUSTO VARIÁVEL	R\$ 700,00	14%			P.E.+ lucro desejado	lucro desejado			
material	R\$ 500,00				R\$ 6.744,19	R\$ 2.000,00			
comissão									
% cartão	R\$ 200,00								
frees									
impostos									
12									
13									
3. LUCRO BRUTO	R\$ 4.300,00	86%			hora trabalho	dias	horas		
					R\$ 36,82	20	6		
4. CUSTO FIXO	R\$ 3.800,00	76%							
funcionários	R\$ -								
aluguel	R\$ 500,00								
parceiros	R\$ 100,00								
aguá	R\$ -								
luz	R\$ -								
telefone/internet	R\$ -								
celular									
manutenção equipamento	R\$ 100,00								
seguro									
segurança									
pró-labore	R\$ 3.000,00								
serviço de terceiros	R\$ -								
material expediente	R\$ 100,00								
lanches/café									
31									
32									
33									
34									
35									
36									
37									
38. LUCRO LIQUIDO	R\$ 500,00	10%							
39									
40									

Calculando o Resultado

- Análise vertical
- Análise horizontal

Hora clínica! Muito fácil ...

$$\frac{\text{Custo fixo}}{\text{Lucro bruto \%}} = \text{Faturamento}$$

$$\frac{\text{R\$ 10.000,00}}{76\%} = \text{R\$ 13.157,90}$$

$$\text{R\$ 13.157,90} / 20 \text{ dias} = \text{R\$ 657,90}$$

$$\text{R\$ 657,90} / 8 \text{ hrs} = \text{R\$ 82,25}$$

Fluxo de caixa

É o acompanhamento da entrada e saída efetivas de dinheiro em um período

Permite o planejamento de financiamento do consultório
(cheque especial, empréstimos, cartão de crédito,
parcelamento para o cliente, ...)

FLUXO DE CAIXA

	DIAS DA SEMANA	01	02	03	04	05	06	07
1	Saldo no início do dia	0,00	1.050					
ENTRADAS DO DIA								
2	Clientes particulares	950	1.200	700	1.000	1.550	900	1.200
3	Convênio 1	150	200	100		300		250
4	Convênio 2	300	300		250	200	450	100
5								
9	TOTAL DE ENTRADAS DO DIA	1.400						
SAÍDAS DO DIA								
10	Repasse para profissional			1.500				2.500
11	Insumos médicos/dental	250				250		
12	Governo (impostos)						750	
13	Protético				300			
14	Funcionários				950			
15	Água				150			
16	Luz							
17	Telefone		90					
18	Aluguel				1.000			
19	Condomínio			350				
20	IPTU							
21	Manutenção predial	100						100
22	Manutenção equipamentos							
23								
24	TOTAL DE SAÍDAS DO DIA	350						
25	TOTAL DE ENTRADAS – TOTAL DE SAÍDAS DO DIA (linha 9 – linha 24)	1.050						
26	SALDO ACUMULADO NO FIM DO DIA (linha 1 + linha 26)	1.050						