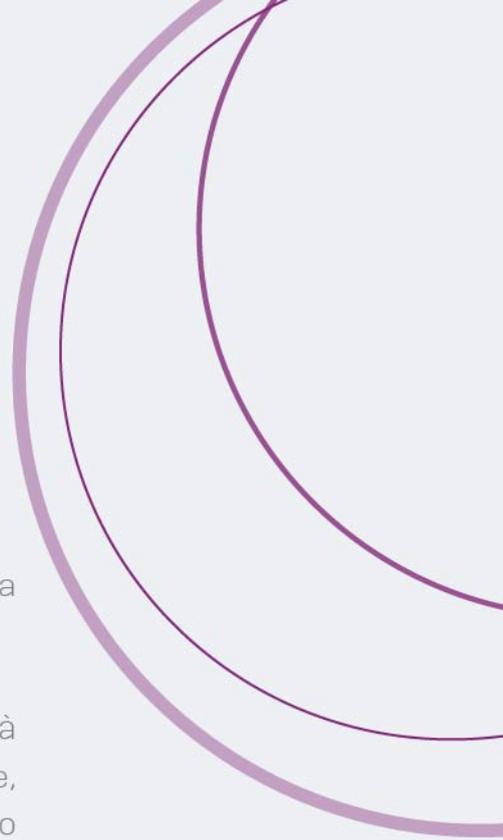


NEC BUSINESS

Tudo que você precisa para avançar na gestão do seu negócio.



**PENSAR COMO EMPRESÁRIO
CULTURA DO LUCRO!**



OLÁ, AMIGOS DENTISTAS!

Hoje iniciamos uma série de artigos que iremos disponibilizar para vocês aqui no Neo Business!

Iremos escrever, neste espaço, sobre vários temas ligados à Gestão e ao Marketing na Odontologia. Hoje, abrindo esta série, vamos propor uma reflexão a respeito de como enxergar o consultório enquanto um negócio.

Muitas vezes, imersos no dia a dia do consultório, não paramos para pensar e ponderar sobre os aspectos da gestão financeira do consultório!

Em nosso trabalho, é muito comum encontrarmos Dentistas que relutam em compreender que a sua atividade profissional é um verdadeiro negócio e que, além de ser dentista, ele é um empresário. Parece meio óbvio, mas é muito comum essa confusão!

E, acreditem, ter a devida compreensão em relação ao aspecto econômico do seu trabalho é fundamental para a efetiva evolução na capacidade de administrar sua clínica e inclusive melhorar a sua qualidade de vida: fato comprovado, através de depoimentos de uma infinidade de clientes que passaram por este processo!

Por isso hoje vamos propor duas reflexões que se complementam:

- 1) PENSAR COMO EMPRESÁRIO!**
- 2) CULTIVAR A IDEIA DE LUCRO!**

1) PENSAR COMO EMPRESÁRIO!

Uma forma muito didática para auxiliar na compreensão de como pensar como empresário é conceituar de forma rápida e simples os seguintes termos:

A) NEGÓCIO?

Em apertada síntese, podemos dizer que se entende por negócio toda e qualquer atividade econômica com o objetivo de gerar lucro.



“Os lucros não são a explicação, a causa, os fundamentos lógicos do comportamento empresarial e das decisões de negócio, mas, sim, um teste à sua validade.

É o cliente que determina o que é um negócio – apenas o cliente –, cuja disposição para pagar por um bem ou serviço faz o negócio existir.”

Fonte: Wikipédia

B) E O QUE É CLIENTE?

Vejam só que interessante a definição do Dicionário Houaiss:



4. pessoa que consulta habitualmente o mesmo médico, dentista etc.

2 pessoa que confia a defesa de seus interesses ou direitos a um advogado, procurador ou tabelião; constituinte 3 indivíduo que contrata serviços ou adquire mercadorias mediante pagamento; comprador, freguês 4 pessoa que consulta habitualmente o mesmo médico, dentista etc. 5 correntista de um banco 6 INF B com-

C) EMPRESÁRIO



“É o sujeito de direito que exerce a empresa, ou seja, aquele que exerce profissionalmente (com habitualidade) uma atividade econômica (que busca gerar lucro) organizada (que articula os fatores de produção) para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.”

Fonte: Wikipédia

D) LUCRO



“Ganho auferido durante uma operação comercial ou no exercício de uma atividade econômica”

Fonte: Houaiss

Assim conceituados:

- A) Negócio;
- B) Cliente;
- C) Empresário;
- D) Lucro.

Podemos concluir que:

A atividade de um consultório e/ou clínica odontológica, independentemente de seu porte, é uma atividade econômica que deve gerar lucro, por meio da satisfação de seus clientes; e o dentista que tem um consultório ou uma clínica é um empresário.

Portanto, você é um empresário, e, no mundo atual, pensar e agir embasado em conceitos modernos de administração de empresas é vital para se obter melhores resultados.

Ou seja:

É INDISPENSÁVEL ESTABELER UMA ESTRATÉGIA ADEQUADA E EXERCER PROFISSIONALMENTE SUA ATIVIDADE DE FORMA ORGANIZADA NA BUSCA DE GERAR LUCRO ATRAVÉS DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS!

2) CULTIVAR A IDEIA DE LUCRO!

Adquirir a cultura do lucro é imprescindível para a sobrevivência do seu negócio.

O mundo está mudando rapidamente, e novas configurações de mercado já são realidade: clínicas One Stop Shop, investidores não-dentistas, várias franquias na área Odontológica, rede de clínicas, dentistas com mentalidade de empresários gerindo bem seus negócios, dentre outras. Portanto, se você não começar a agir nesse sentido, seu consultório vai ficando para trás!

Não quero dar um tom fatalista, apenas realista. Esses fenômenos são tendências de mercado, e contra elas não devemos inutilmente brigar; aderir é a maneira menos dolorida de conviver com elas.

Acreditar na MENTALIDADE DE EMPRESÁRIO E NA CULTURA DO LUCRO é a chave fundamental para mudar seu comportamento em busca de melhor qualidade de vida!

TER LUCRO NÃO É FEIO E NÃO É PECADO!

Muito pelo contrário, será o lucro que irá te propiciar crescer, reinvestir e perpetuar seu negócio.

Você deve estar pensando: "Se o caminho é aderir à cultura do lucro para não ficar para trás, o que devo fazer?"

Um dos caminhos é seguir o seguinte roteiro:

1) Para saber se seu negócio está tendo lucro, é preciso ter o hábito de apurar os seus números financeiros tais como:

- Recebimentos;
- Despesas variáveis;
- Despesas fixas da clínica;
- Contas pessoais - que devem ser separadas das contas da clínica.

2) Para tanto, utilize algum método que permita os registros de todas os recebimentos e de todos os pagamentos efetuados mensalmente.

Esse controle pode ser feito através de planilhas próprias e/ou sistemas informatizados. Separe as contas da clínica das contas pessoais. Ele irá facilitar a compreensão de todas as etapas da administração financeira.

3) Estabeleça o lucro desejado! Essa tarefa é difícil e depende de cada caso, por isso, no próximo artigo iremos tratar com mais profundidade sobre esse tema. No entanto, esse lucro deve girar em torno de 25%.

4) Precifique adequadamente seus procedimentos, tendo como margem de lucro o valor estabelecido. Cada dia que passa, a precificação correta dos procedimentos se torna indispensável, considerando a competitividade do setor.

5) Próximo passo é estabelecer um plano de ações com metas claras para alcançar o lucro desejado ou mesmo melhorá-lo.



Prepare-se, pratique pelo menos os 5 pontos do roteiro acima e venha ser mais um empresário de sucesso.

Dê os primeiros passos para uma valiosa jornada!

Abraços,

Mario Tonzar Junior

Consultor de Finanças do Altera

Engenheiro Mecânico

MBA de Gestão de Negócios pela INPG

MBA em Inteligência de Mercado pela FGV

Empreendedor e gestor de diversos negócios no ramo Odontológico desde 1985

Diretor Adm. Financeiro do Altera – MKT