

**abri  
minha  
empresa para  
realizar meu  
sonho.**

ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA?

Sua empresa será viável se gerar lucro.

O lucro só vem se a meta de venda for atingida.

Veja aqui as dicas do SEBRAE-SP.





## **SÉRIE ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA?**

### **Conselho Deliberativo**

Presidente: Abram Szajman (FECOMERCIO)

ACSP Associação Comercial de São Paulo

ANPEI Associação Nacional de Pesquisa, Desenvolvimento e Engenharia das Empresas Inovadoras

Banco Nossa Caixa S. A.

FAESP Federação da Agricultura do Estado de São Paulo

FIESP Federação das Indústrias do Estado de São Paulo

FECOMERCIO Federação do Comércio do Estado de São Paulo

ParqTec Fundação Parque Alta Tecnologia de São Carlos

IPT Instituto de Pesquisas Tecnológicas

Secretaria de Estado de Desenvolvimento

SEBRAE Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SINDIBANCOS Sindicato dos Bancos do Estado de São Paulo

CEF Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal

BB Superintendência Estadual do Banco do Brasil

### **Diretor - Superintendente**

Ricardo Luiz Tortorella

### **Diretores Operacionais**

José Milton Dallari Soares

Paulo Eduardo Stabile de Arruda

### **Projeto e desenvolvimento - SEBRAE-SP**

**Autor** - Antonio Carlos de Matos

**Projeto gráfico e ilustrações** - Francisco Ferreira

APOIO

**JUCESP - Junta Comercial do Estado de São Paulo**

Impressão

Fit Digital

Este material foi produzido em fevereiro de 2009.  
Para utilização posterior, é aconselhável verificar  
possíveis alterações na legislação e em aspectos  
tributários relacionados.



## Você se lembra?

No fascículo anterior, para melhor domínio de seu negócio, continuamos com a discussão sobre o que deve ser planejado prioritariamente. Chegamos ao “**Ponto de Equilíbrio**”, que é o volume de **receitas de vendas** suficiente para cobrir todos os **gastos**, mas não suficiente para acumular **lucros**.

## Mas, e para ter lucro quanto você precisará vender?

### Vamos reavivar sua memória.

Voltamos ao exemplo do fascículo anterior.

Qual **volume de venda** é necessário para que a empresa exemplificada consiga o lucro desejado, que foi fixado por ela, em **10%** das vendas?

Para conhecer a “meta de venda” que gere o lucro desejado, acrescente na fórmula do “Ponto de Equilíbrio” que você está usando no seu cálculo, a margem de lucro.



Assim:

$$\begin{aligned} \text{VOLUME DE VENDAS} &= \frac{\text{DESPESAS FIXAS}}{1 - (\% \text{ CUSTO DIRETO} + \% \text{ DESP. COMERCIAIS} + \% \text{ MARGEM DE LUCRO})} \\ &= \frac{100}{1 - (25\% + 10\% + 10\%)} \\ &= \frac{15.000,00}{1 - 45\%} \\ &= \frac{15.000,00}{0,45} = 27.272,72 \end{aligned}$$



Portanto, a “**Meta de Venda**” desta empresa neste exemplo, que deve ser conseguida para a obtenção de um lucro de **10%** das receitas, é de **R\$ 27.272,72**.

O lucro gerado será **R\$ 2.727,27** isto é, **10%**.

Com isso, queremos chamar sua atenção para 2 pontos importantes:

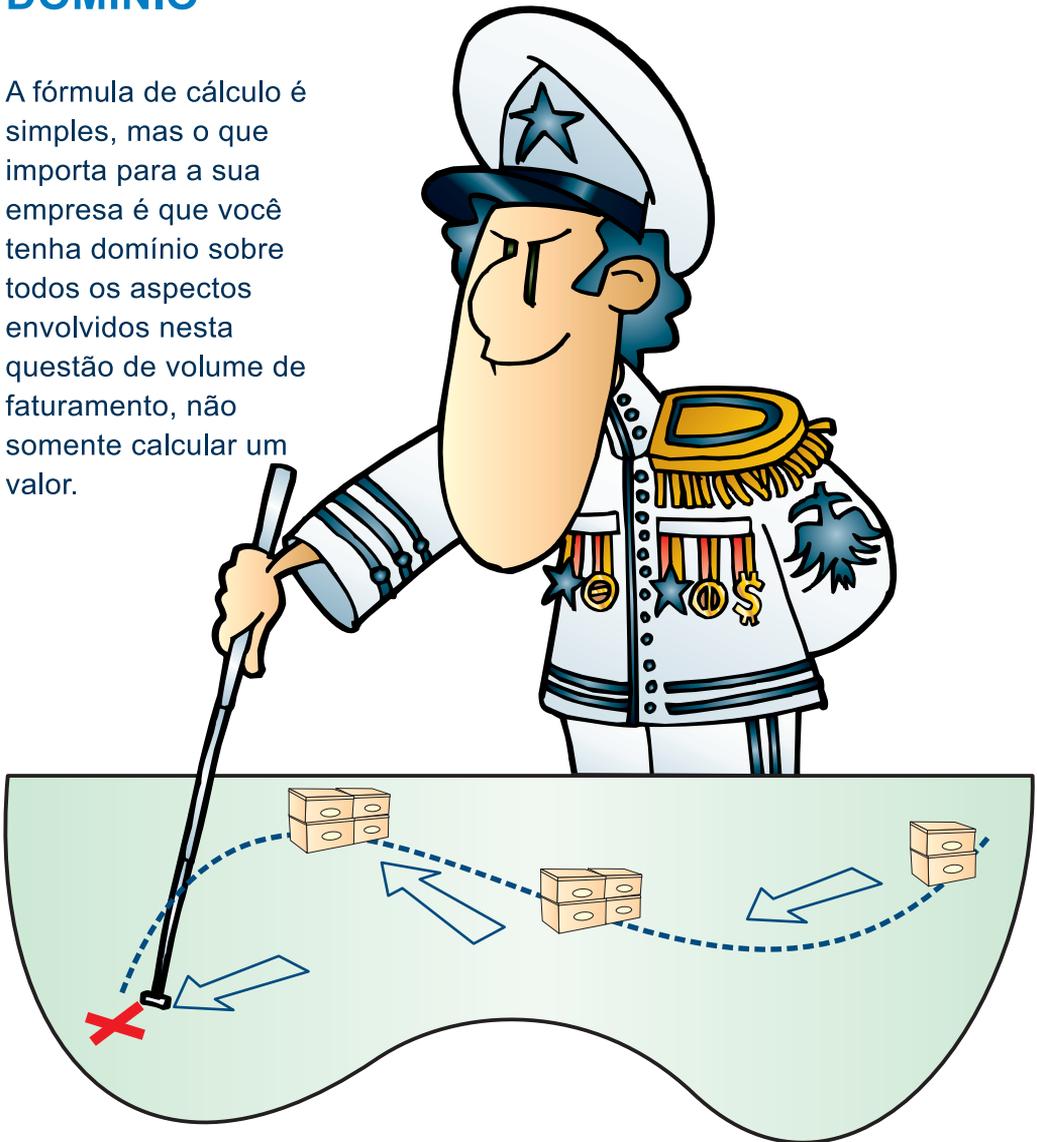
## PREPARAÇÃO

Aprenda com precisão a calcular o “**Ponto de Equilíbrio**” de sua empresa e a determinar o **volume de venda mínimo**, para não ter prejuízo. Estude bem este assunto, faça cursos, inclusive procure o **SEBRAE-SP**, onde encontrará orientação segura, detalhada e gratuita, tantas vezes quanto você necessitar.



## DOMÍNIO

A fórmula de cálculo é simples, mas o que importa para a sua empresa é que você tenha domínio sobre todos os aspectos envolvidos nesta questão de volume de faturamento, não somente calcular um valor.



Um bom planejamento começa assim: definindo onde se quer chegar. Se você encontrar o volume de vendas correspondente ao “ponto de equilíbrio” de sua empresa, terá sua primeira meta que desafiará você e sua equipe. A segunda meta é alcançar o volume de vendas que seja capaz de gerar o lucro que você espera obter.

Falta agora definir as condições para alcançar a realização destas metas.



As respostas dependem de cada empresa, do segmento e do mercado em que atua. Dependem também do seu empenho e da sua criatividade.

**Mas lembre-se:** saber onde se quer chegar já resolve grande parte do problema.

Saber quanto precisa vender mensalmente já é um excelente ponto de partida. Mas veja algumas dicas importantes:

Mantenha ações de divulgação de sua empresa e também de seus produtos e serviços.

É importante aplicar uma parte de seu faturamento como investimento na divulgação para gerar novas vendas, principalmente se vender diretamente para consumidores finais.

Se vender para outras empresas, a forma eficaz de divulgação é manter contato permanente através de visitas.



Já no início de sua empresa, forme e atualize um **cadastro** com dados identificadores de seus clientes. É simples:

Utilize fichas ou caderno que permitam rápido acesso para atualização e inclusão de novos clientes.

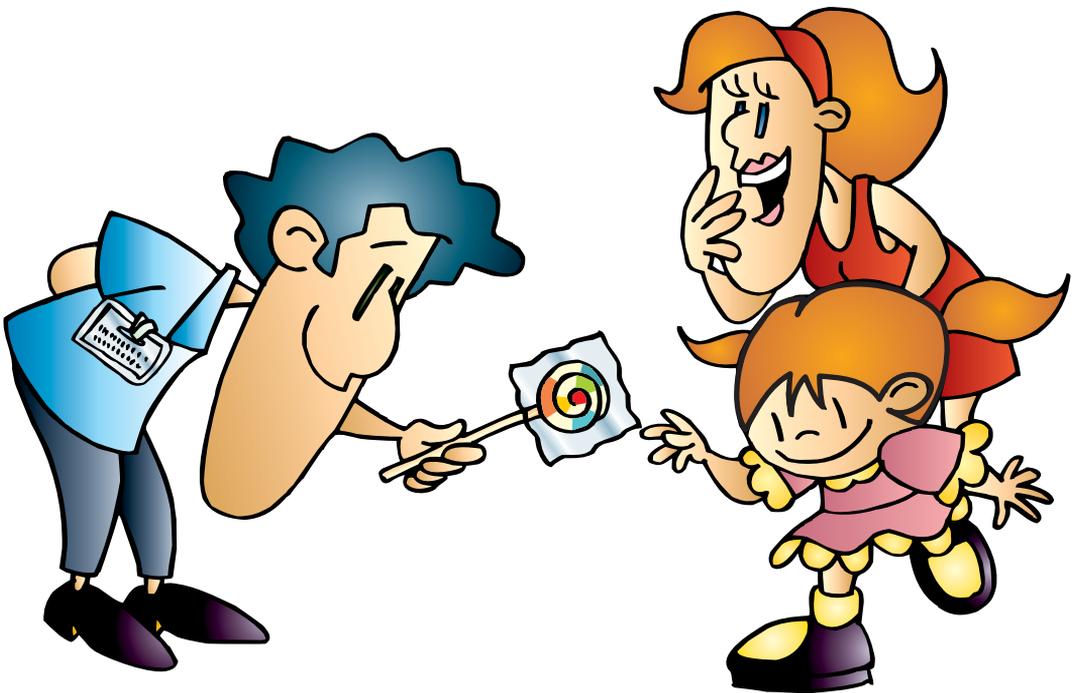
Já existe no mercado uma infinidade de soluções em tecnologia da informação.

Um bom cadastro de clientes permitirá abrir a criatividade para estabelecimento de relacionamento que evidencie sempre sua empresa.



Fique atento ao comportamento de seus clientes e deduza o que fazer para fortalecer ainda mais os pontos positivos de sua empresa.

Todos os detalhes da operação de sua empresa podem fazer a diferença na percepção do seu público. Não perca nenhuma oportunidade de **cativar e conquistar novos clientes**.



Aprender é sempre um bom negócio. Fique atento ao próximo fascículo oferecido pelo Sebrae-SP, no qual continuaremos com esse assunto, para melhor domínio do seu negócio e para que você consiga tomar boas decisões. Mas lembre-se, nestes fascículos estamos apresentando as questões mais urgentes para um bom gerenciamento de sua empresa. Já no Sebrae-SP você conseguirá, nos cursos e orientações, complementações para boa aplicação destas técnicas.

## Confira no fascículo nº 6



- Crie as condições necessárias para conseguir bons resultados.
- Estabelecimento de metas. O começo de tudo.
- Registro preciso e confiável de receita e despesa. Condição indispensável.
- Indicadores básicos. Matéria-prima para as boas providências.

A série ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA? não pode ser encontrada em bancas, livrarias ou qualquer outro ponto do circuito comercial. Ela é distribuída gratuitamente pelo SEBRAE-SP.

Se tiver dúvidas ou sugestões, entre em contato com o **SEBRAE-SP** pelo 0800 570 0800, pelo portal [www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br) ou em nossos escritórios e Postos de Atendimento. Mencione que sua empresa faz parte do programa de dicas **ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA?**.

Aprender é sempre um bom negócio. Não desperdice esta oportunidade. Sucesso!



Central de Atendimento  
**0800 570 0800**

De segunda a sexta, das 8h às 20h - ligação gratuita.

O CONHECIMENTO É SEU MAIOR DIFERENCIAL. ACESSE  
**[www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br)**