

# ACADEMIA+

VENDAS, LUCRO E FLUXO DE CAIXA

A  
U  
L  
A  
1

*Paulo de Vilhena*

[info@paulodevilhena.com](mailto:info@paulodevilhena.com)

01

# O FATOR MAIS CRÍTICO NA ALAVANCAGEM DOS RESULTADOS DA SUA EMPRESA

Este PDF contém uma amostra do que é apresentado na 1ª aula. Não tem como objetivo substituir a aula, mas apenas complementá-la. Reforço que é fundamental assistir à aula completa e tirar os seus próprios apontamentos.

Bem-vindo à **Academia+**.

Este curso online de quatro aulas gratuitas tem um objetivo muito claro: trazer-lhe as ideias fundamentais para que possa alavancar os resultados da sua empresa em vendas, em lucros e em fluxos de caixa.

Isso mesmo: mais vendas, mais lucro, mais fluxo de caixa. Esta é nossa promessa. Também lançamos um desafio: nos próximos 12 meses, estimular as suas vendas em pelo menos 20%, os seus lucros em pelo menos 30% e os seus fluxos de caixa em pelo menos 40%.

Antes de si, muitos empresários que fizeram os nossos cursos conseguiram atingir e, muitas vezes, superar esta meta e, ainda, foram beneficiados com uma melhor gestão do tempo e da produtividade.

O assunto desta primeira aula é exatamente o tempo sob a perspetiva da produtividade. O tempo é o fator mais crítico do sucesso. Por ser um recurso que todos temos de forma igualitária, os nossos resultados decorrem diretamente da forma como usamos as 24 horas por dia e os 365 dias por ano.

O primeiro nível de decisão de um empresário passa, portanto, por distinguir o que deve ser feito daquilo que não deve ser feito. O segundo nível de decisão é a priorização, ou seja, escolher entre o que fazer primeiro e o que fazer depois, sendo que as ações que têm maior impacto nos resultados devem vir antes das que geram menor repercussão.

Estes dois níveis de decisão desdobram-se em alguns estrangulamentos que podem travar o crescimento de uma empresa. Um deles é a noção de que, quanto mais esforço e controlo, melhores serão os resultados. Na realidade, a qualidade do esforço é muito mais importante do que a quantidade de esforço. Lembre-se: os negócios são um desporto intelectual, assim como o xadrez. Gerir uma empresa é um jogo que se ganha com decisões, estratégia, estudo, entendimento.

É importante entender também que o uso do tempo está intimamente ligado ao impacto que cada tarefa e/ou função vai ter nos resultados da sua empresa. Se imaginarmos um organograma de três níveis, teremos um gestor no topo da pirâmide (ou um diretor geral, um presidente, um CEO). No nível abaixo, teremos uma função de direção financeira, outra de direção operacional e uma de direção comercial. Eventualmente, haverá ainda uma função de direção de marketing. E depois, no nível logo abaixo, estão as funções puramente operacionais.

Nas fases iniciais de uma empresa, é natural que o empresário tenha que trabalhar em praticamente todas essas funções e passe mais tempo na parte inferior do organograma. Porém, à medida que a empresa vai crescendo e amadurecendo, mais colaboradores passam a executar as funções operacionais. Assim, o empresário inicia um processo de subida no organograma, passando a exercer cada vez mais as funções intelectuais. Por outras palavras, a natureza do esforço e a alocação do tempo do empresário devem ir mudando à medida que a empresa amadurece. Quanto menos tempo dedicar a operar e mais tempo estiver a gerir, mais madura será a empresa e, portanto, maior será a sua capacidade de gerar resultados sustentáveis. Mas lembre-se: o crescimento e o amadurecimento da empresa não são um evento, são um processo. E, como em todos os processos, há avanços e retrocessos.

Aceite o desafio de, em cada ano, ter um negócio, uma estrutura, uma empresa mais madura do que teve no ano anterior. Se optar por ficar sempre na posição em que está, a sua competitividade ficará cada vez mais frágil. À medida que a empresa evolui, cresce e melhora, ela vai-se tornando mais sólida e mais resistente para lidar com os desafios que, inevitavelmente, o mercado lhe vai trazer com o tempo.

## PROPOSTAS DE REFLEXÃO

1. Desenhe o organograma da sua empresa.
2. Enquanto empresário, dedica mais tempo ao trabalho operacional ou à estratégia empresarial?

Veja e reveja as aulas até dia 29 de setembro.

- [!\[\]\(ce77bba2916ff045bdb9f4584b191293\_img.jpg\) AULA 1 | O fator mais crítico na alavancagem dos resultados da sua empresa](#)
- [!\[\]\(b31d4eff00ee94d2cc889725763ab186\_img.jpg\) AULA 2 | 3 modelos para otimizar a sua produtividade em mais de 50%](#)
- [!\[\]\(7cca60917fc4166291d2b648cb6bea1b\_img.jpg\) AULA 3 | Da otimização à multiplicação da sua produtividade](#)
- [!\[\]\(d87bb2c832300cfc0eca445594614032\_img.jpg\) AULA 4 | Ser e fazer antes de ter](#)