

## AÇÕES QUE IMPACTAM O LUCRO

Bem, agora que você já percebeu o impacto de pequenas mudanças nas parcelas intermediárias daquela planilha sobre o **RESULTADO FINAL** de seu supermercado, vamos aprofundar um pouco o assunto. *O desafio, claro, é conseguir mudar a operação da loja, de tal forma que:*

- 1) **AUMENTE-SE AS VENDAS;**
- 2) **MELHORE-SE O LB;**
- 3) **E RACIONALIZE-SE AS DESPESAS, ELIMINANDO O DESNECESSÁRIO.**

Na planilha era só alterar as células correspondentes. *Na vida real, será preciso implementar uma série de ações, muito bem planejadas e executadas, para que produzam o resultado esperado.*

Mas, por onde começar?

Atuar sobre qualquer uma destas três parcelas é um processo complexo e profundo. Por isso, provavelmente, não teremos condições de enfrentar as três, ao mesmo tempo. Portanto, precisaremos escolher **POR ONDE** começar.

Claro que **AUMENTAR VENDAS** trará maior facilidade para se avançar com as outras duas. Mas, existem armadilhas no caminho...

Por exemplo: se, no esforço para vender mais, tivermos que fazer uma ação promocional muito grande, com preços bastante agressivos, *poderemos sacrificar o LUCRO BRUTO*. Neste caso, é bom consultarmos a planilha e avaliar a relação e influência das duas variáveis: mais **VENDAS** e menor **LB**, para verificarmos o impacto na última linha.

Observem que, no exemplo, se aumentássemos as vendas em 10 % mas com uma redução de -1 % no lucro bruto, o que aconteceria com a última linha? O lucro também teria aumentado em 10 %. Porém, não se esqueça que as despesas só subiram 5,77 %, *por conta da melhor diluição das despesas fixas*.

*Mas, e se tivéssemos que reduzir em até -2 % o LB para conseguir o aumento de 10 % nas vendas? Ainda seria um bom negócio?*

**A planilha mostra que não:** teríamos perdido dinheiro. Para sermos exatos, cairíamos -17,5 % em relação ao lucro anterior, mesmo com as despesas subindo apenas 5,77 %!

Da mesma forma, vamos supor que tivéssemos optado por não reduzir preços nem sacrificar **LUCRO BRUTO**, mas por uma estratégia de melhorar serviços na loja: como horários mais extensos, serviço de entregas grátis nas compras dos clientes, mais propaganda destas alterações, ar condicionado e maior quantidade de empacotadores. E, estas melhoras trouxessem um aumento nas vendas de 10 %. Mas, e se as **DESPESAS GERAIS**, com tudo que melhorariamos na operação, aumentassem em 3 %. Como ficaria a última linha?

*Perderíamos -45 % em relação ao patamar anterior...*

Conceitualmente, o que pretendemos, aqui, é salientar a relação estreita que existe entre o custo e o benefício de cada ação destinada a melhorar uma das parcelas da nossa equação aritmética básica. ***Se, para aumentar uma delas outra diminuir, será preciso avaliar se vale a pena: a última linha é a que importa!***

Você pode (e DEVE) simular diversas alterações em cada uma das parcelas, para entender a relação entre elas e o efeito sobre seu resultado!