



#### INSTRUÇÕES:

*Clique nos [links azuis](#) para assistir aos vídeos no YouTube. Ou na imagem acima para ir até o site. Este programa não tem a pretensão de inventar nada! Objetiva facilitar a vida do supermercadista pequeno e médio, criando um *roteiro lógico de ações para melhorar o resultado de sua empresa*. Se tiver interesse em baixar as planilhas, *clique nos links especificados*.*

Vamos lá:

O primeiro passo é entender “a natureza do negócio”. Ou seja, a partir de uma equação aritmética básica, relembramos supermercadistas de COMO é produzido seu resultado. Isto é: quais são as parcelas do seu negócio que geram a última linha do balanço: seu LUCRO!

Para melhor conscientização da influência destas parcelas no resultado final, o programa apresenta uma planilha simples e objetiva, na qual o supermercadista pode exercitar sua imaginação, simulando diferentes ganhos ou perdas em cada uma daquelas parcelas e avaliar o impacto disto em seu lucro operacional. [Baixar a planilha aqui!](#)

É uma tentativa de dramatizar a importância desta equação aritmética básica e motivar o supermercadista para perceber o quão importante será planejar, antes de qualquer coisa, as ações destinadas a melhorar o desempenho de cada uma daquelas parcelas.

Mas, neste segundo passo, alertamos que, antes de executá-las, devemos considerar a possibilidade de que poderão existir ações que, embora beneficiem uma das parcelas, poderão prejudicar outra e, por esta distorção, até prejudicar a última linha ao invés de melhorá-la. Relação de causa e efeito, pois as parcelas são intimamente ligadas e reagem influenciando umas às outras.

O terceiro passo é um alerta sobre a necessidade que o supermercadista tem de medir, permanentemente, sua operação, através de indicadores diversos, mas que funcionarão como monitores capazes de orientá-lo na avaliação do desempenho dela. “O que não é medido, não será gerenciado”...

Neste sentido, procura salientar que, das três parcelas daquela equação aritmética básica, a mais difícil de ser medida é o **LUCRO BRUTO** enquanto **VENDAS** será a mais fácil e **DESPESAS** dependerá apenas de um bom plano de contas e de um orçamento bem feito (e acompanhado, claro).

O quarto passo procura chamar a atenção do supermercadista para a questão da **PRODUTIVIDADE** ao analisar suas despesas: fazer mais (e melhor) com os mesmos recursos, materiais e humanos, que dispõe e com seu capital de giro. E, claro, é importante comparar seus índices com os divulgados pelas entidades do setor, para sua região. Só assim poderá ter noção do potencial de melhoria para sua **PRODUTIVIDADE**.

O quinto passo é uma síntese das regras básicas de gestão empresarial: **OBJETIVOS, METAS, PLANOS** e a definição sobre os **RESPONSÁVEIS** pelo fazer acontecer! Sem isto, você corre o risco de ficar nos “entretantos” e nunca chegar aos “finalmentes”...

O sexto passo é uma contribuição para contornar a maior dificuldade na medição de uma das parcelas daquela equação básica: o **LUCRO BRUTO**. Como saber **QUANTO** você está tendo de **DIFERENÇA** entre o que **COMPROU** e o que **VENDEU**? Não é prudente ficar esperando a informação da contabilidade a respeito de qual foi nosso resultado no período.

Até porque **INVENTÁRIOS** não são feitos a todo instante, mas a gestão de preços na loja (tanto de compra quanto de venda), são tomadas inúmeras vezes, todos os dias...

O **sétimo passo** é constituído por dicas a respeito de inventários de estoques, parciais e total. Algumas observações fundamentais, procurando aumentar a acuidade dos números que indicarão as quantidades de mercadorias em sua empresa. Porque, no LB final, contábil, haverá o peso das **PERDAS** ocorridas na operação, que só poderão ser avaliadas com análises dos inventários (inicial e final do período). O LB de FEIRANTE indica sua precificação, o margearamento que está sendo utilizado, mas não trata das quebras...

O **oitavo passo** aborda a questão do capital de giro e sua importância na gestão financeira, especialmente em períodos de taxas de juros mais elevadas. Tempo de permanência (ou giro de estoques) é fundamental para garantir saúde financeira à empresa. Quanto menor o capital de giro próprio, mais crítica será a gestão desta variável. E os inventários são cruciais para a correta medição do giro de estoques. E o **orçamento de vendas/compras** também lhe ajudará a controlar recebimentos versus pagamentos. [Baixar a planilha aqui!](#)

O **nono passo** irá sugerir mais uma “trava de segurança” na sua operação, procurando garantir que ela seja o mais lucrativa possível: uma avaliação diária da sua resultante financeira. Em outras palavras: se você liquidasse hoje sua empresa, pagando tudo que deve e vendendo tudo o que tem, quanto sobraria?

Este também é um método simples mas que lhe ajudará para entender qual a tendência desta **RESULTANTE**: ela está aumentando ou diminuindo? No primeiro caso, ótimo! Você está fabricando liquidez. Na segunda hipótese: péssima notícia, pois sua empresa está se consumindo, por não produzir resultado... Seus balancetes, DREs ou o balanço anual, indicarão o valor oficial de seu resultado final, mas esta **LIQUIDEZ de FEIRANTE** será muito útil para mostrar **ONDE** você está indo!

O **décimo passo** (em fase final), será importar os dados de compra e venda de sua loja (XML) e utilizá-los, com o BI da Microsoft, para fazer gestão de categorias em sua loja, com base numa planilha bidimensional, que classifica todos os SKUs que você trabalha. Esta gestão terá por base a importância de cada produto, em termos de vendas e do LB de Feirante. Produtos Preferenciais (PP) serão aqueles **AA, AB, BA e BB**, sendo **azul** o ranking em **vendas** e **vermelho** a posição em **LB**.

Irá lhe ajudar, em muito, assistir aos vídeos abaixo, para revisão de alguns conceitos básicos do nosso negócio: **CONQUISTAR CLIENTES, MERCADO, CONCORRÊNCIA** e **POSICIONAMENTO**.

Bem, finalmente (mas não cheguei lá ainda) virão as dicas para você **AUMENTAR AS VENDAS, RACIONALIZAR SUAS DESPESAS, MELHORAR SEU LUCRO BRUTO e ACELERAR SEU GIRO DE ESTOQUES**.

Grato por sua consideração a este material.

J.F. de Pinedo Kasper  
(27) 999716509

<mailto:pinedo@supergente.com.br>  
[www.supergente.com.br](http://www.supergente.com.br)