

EQUAÇÃO ARITMÉTICA BÁSICA DO LUCRO (versão de janeiro/2021)

A operação do seu supermercado é, em princípio, muito simples: você oferece e vende para seus clientes alguns milhares de produtos. Com isto, fará sua Receita. Mas os produtos e insumos precisam ser adquiridos de diversos fornecedores. E pagos, claro. Será o Custo da Mercadoria Vendida (CMV).

Mas, para operar você também precisa de um prédio, funcionários, equipamentos, energia, embalagens, recolher e pagar os impostos devidos, etc. São as Despesas: operacionais, administrativas, tributárias, etc.

Deduzidas da venda estas parcelas que compõem seu custo: CMV e as Despesas, a sobra será o resultado operacional de sua loja.

Nesta planilha este esquema é demonstrado, simplificado, para salientarmos a equação aritmética básica de sua operação.

Vamos imaginar uma loja que venda um milhão de reais mensais. E seu CMV seja ao redor de 70 %. O Lucro Bruto será a diferença entre a venda e o CMV, que, neste exemplo, será de 30 %.

Deste Lucro Bruto terão que sair os recursos para o pagamento das despesas da operação da loja. Na média, elas representam cerca de 26 % sobre a venda. Neste momento, não vamos nos preocupar com créditos e débitos tributários. Mais tarde iremos falar sobre isto. Aqui, o saldo a pagar de impostos será incluído em Despesas Tributárias, para facilitar o raciocínio.

No exemplo, o lucro normal seria de quarenta mil reais, ou de 4 % sobre a venda total.

Como dissemos anteriormente, esta planilha apresenta um esquema simplificado, mas que poderá ser muito importante para você formular um programa de MELHORIA DE RESULTADOS.

Vamos fazer uma simulação inicial aumentando em 10 % as vendas, para verificar o que acontecerá com a última linha. Observem que as demais parcelas, claro, também aumentaram em 10 % sobre a base anterior, inclusive o lucro.

Mas, no mundo real, embora algumas despesas variáveis também aumentassem com este novo patamar de vendas, como embalagens, talvez alguns funcionários a mais no atendimento, limpeza, etc, suas despesas fixas, como aluguel, salários do pessoal-chave da loja, energia, etc, não se alterariam.

Portanto, na linha das despesas não aumentaremos, proporcionalmente, os 10 %. Vamos supor que as despesas aumentassem apenas 5,77 %. Portanto, na verdade, haveria um AUMENTO de 37,50 % sobre o lucro inicial.

Mas vamos adiante: e se, além do aumento de vendas, conseguíssemos reduzir também o CMV em 1 %? O que aconteceria? O lucro aumentaria em 65 %!!!

Para finalizar nosso raciocínio, agora iremos propor também um programa de racionalização de despesas (além daquela diminuição provocada pela diluição das despesas fixas com o

aumento de 10 % nas vendas). Vamos supor que conseguíssemos uma redução de mais 1 % nas despesas operacionais. Como ficaria a última linha, o resultado?

Haveria um aumento no lucro de 92,50 %!!!

Entenderam a ENORME diferença que produzirá, na última linha, uma combinação de ações para uma pequena melhoria no patamar de vendas, associada à uma leve redução no CMV e um programa de racionalização de despesas, eliminando o supérfluo?

Pois este é o espírito deste programa: levá-lo a analisar sua empresa e ajudá-lo a identificar em qual das parcelas desta equação elementar você poderá fazer um esforço para melhorar seu resultado.

Se você tiver interesse em receber, por e-mail, a planilha demonstrada no vídeo, envie uma solicitação usando este link supergente@supergente.com.br

Mas compreender este conceito e utilizá-lo para seu planejamento estratégico valerá a pena, não?