

LUCRO BRUTO x AUMENTO DE VENDAS

Vamos supor que sua empresa escolheu priorizar a **MELHORIA DO LUCRO BRUTO** no programa **MAIS LUCRO**. Isto tem sentido, pois "quem paga as contas é o lucro e não as vendas". Mas, já vimos na **PLANILHA de SIMULAÇÃO**, que um plano para aumentar as vendas, se for atabalhado, poderá até piorar a última linha, que é **O QUE IMPORTA!**

Vejamos no mundo real: 1) suas despesas totais seriam de **24%** sobre as vendas, incluindo aí, aproximadamente, **3% de impostos** (ICMS e PIS/COFINS): 2) destes **24% totais, 5% são variáveis**: os impostos e mais algumas despesas, como embalagens (frente de loja e retaguarda), pessoal adicional, etc.

Ou seja: **19%** serão fixas e **5%** variáveis. Com uma venda de **R\$ 1.000.000,00** elas totalizariam **R\$ 240.000,00** das quais **R\$ 190.000,00** seriam fixas e **R\$ 50.000,00** variáveis.

Se você obtiver (e manter) um aumento de **10%** sobre suas vendas, elas passariam para **R\$ 1.100.000,00**. Portanto, suas despesas totais (**24%**) totalizariam **R\$ 245.000,00** continuando **R\$ 190.000,00** (fixas), mais **R\$ 55.000,00** (variáveis). Isto representaria **R\$ 245.000,00** no total. Ou **22,27%** sobre as vendas. Observe que haveria um ganho de 1,73%, sobre as vendas, na sua produtividade.

A pergunta crucial é: em quanto você poderia baixar o **LUCRO BRUTO** para obter e manter, pelo menos, **O MESMO RESULTADO FINAL?**

Analisando a **PLANILHA de SIMULAÇÃO**, constatamos que, **NO MÁXIMO**, poderia se "queimar" **-2,28%** do **LUCRO BRUTO**. Ou seja, ele poderia cair para até **27,72%**. Este seria o **ponto de equilíbrio entre VENDAS x LUCRO BRUTO**, neste exemplo!

Esta é apenas uma simulação, devendo você seguir o mesmo raciocínio na sua empresa. Queremos lembrar que muitos fixam muito em **AUMENTAR VENDAS**, com promoções agressivas, mas nem sempre procurando medir o que aconteceria com seu **LUCRO BRUTO**, que é **QUEM PAGA AS CONTAS!**

Evidentemente, para esta simulação, você precisará saber **QUAL É SEU LUCRO BRUTO**. Conforme explicado no programa, quando se usar o conceito de LBF, poderemos medir este até diariamente e no acumulado do mês, em qualquer momento. Se você usar **STARTWO** ou **FLEX**, da RP Informática, já tem isto pronto em seu ERP.

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!