

Aumente o Lucro do seu Negócio Focando as Margens.

A cada dia que passa, percebemos que os gestores e executivos das organizações fazem um esforço enorme para conseguirem sobreviver a meio um paralelo de dois extremos. De um lado, sentem-se consumidos pelo excesso de informações, e do outro lado, ainda mais iminente, o declínio das margens dos produtos e serviços, que a linguagem mais “fluente”, aponta como culpados, o excesso de oferta e, a concorrência desigual dos países que operam com custos de produção e matrizes tributárias em níveis bem mais favoráveis do que é a realidade, no Brasil;

Eis a questão, simplesmente vender, ou, realizar vendas com qualidade, gerando receita operacional com margens que atendam às expectativas dos acionistas e que nortearão o negócio com saúde, do ponto de vista financeiro, no conjunto das vendas dos produtos e serviços?

Sempre que colocamos em xeque os três pilares de sustentação de um negócio, custos, preços (vendas) e resultados, no longo prazo, respectivamente, percebemos que há uma relação muito estreita entre os três, e que o Bom resultado final dependerá da harmonização desta equação, a partir do tratamento dado às inúmeras variáveis que compõem, desde os custos de compras, serviços, estocagem e revenda ou transformação. Os custos tributários, somados aos de distribuição, em muitos segmentos econômicos, chegam a ser mais representativos do que o custo de produção (materiais e processos). Lembrando que o preço, normalmente, é determinado pelo mercado, então, cabe-nos medir o custo, de forma precisa, com muita propriedade, para sabermos se a margem é Boa ou Ruim, tanto na pré-venda, ou como se torna necessário em muitos segmentos econômicos, após o término da garantia da qualidade de bens e produtos de consumo de um modo geral.

É comum que se faça questionamentos sobre como obter informações de boa qualidade, que ferramentas utilizar para o monitoramento do resultado diário, em especial, quando falamos de dezenas ou milhares de itens de produtos ou mercadorias, cada uma, com custos e condições de negócios extremamente diferenciados.

A possibilidade de monitorar os resultados quase em tempo real, é o desejo de qualquer empreendedor porque reduz enormemente o RISCO do negócio. Se o risco for mal avaliado, quando se percebe a extensão do desastre, normalmente é tarde, pois uma reversão de fluxo de caixa nestas condições, requer muita dedicação e nem sempre há tempo hábil para isto.

As organizações devem se empenhar na melhoria da informatização dos processos e explorar os principais recursos oferecidos pelas ferramentas (softwares) disponíveis, definir a metodologia de custeio e tipos de análises, mais adequados para cada situação. Monitorar todos os detalhes de cada negociação. Criar e disseminar internamente, modelos e práticas a serem seguidas. As ferramentas de gestão permitem que os tomadores de decisões façam um detalhamento das informações, em qualquer nível ou tipo de conteúdos, para todos os eventos de custos e preços, justamente para poder avaliar de forma exata, qual o valor agregado ou contribuição de cada negociação, e ainda, o impacto desta sobre a formação do resultado (preferencialmente tendendo sempre ao tempo real), para cada unidade de negócio ou centro de resultado.

Faça o seu negócio ser mais rentável, adote um Bom sistema de negociação com o incremento e análise das margens da carteira de pedidos, atrelado ao processo de monitoramento do lucro, quase em tempo real, isto sinalizará um substancial aumento no resultado do seu negócio, conforme já comprovamos em inúmeros cases.

Autora: Lisete Reichert