

PARCELAS QUE FORMAM O LUCRO E CRITÉRIOS PARA DIAGNOSTICAR COMO ESTÁ A SITUAÇÃO DA EMPRESA NOS ÚLTIMOS TRÊS ANOS

A) Vendas Líquidas:

- **Definição:** Receita total da empresa após dedução de devoluções, descontos e abatimentos.
- **Importância:** As vendas líquidas fornecem uma visão mais precisa da receita realmente recebida pela empresa, essencial para a análise financeira.
- **Exemplo de Pergunta:** Qual foi o total de vendas líquidas nos últimos anos?

B) Despesas:

- **Definição:** Total de despesas operacionais e não operacionais, expressas como um percentual sobre as vendas líquidas. Devem incluir:
 - **Operacionais:** Salários, aluguéis, utilidades, marketing, despesas tributárias na comercialização (**DTC – que oscilam entre 3 a 4% sobre vendas líquidas**), etc.
 - **Não Operacionais:** Despesas financeiras, amortizações, etc.
 - **Imóvel Próprio:** Acrescentar **1,0 %** sobre as vendas líquidas para representar o custo de oportunidade do imóvel próprio.
 - **Atenção:** considerar tributos de comercialização (**DTC**) como despesas, uma vez que se utilizará o conceito de Lucro Bruto de Feirantes (**LBF**).
- **Importância:** Compreender as despesas é fundamental para identificar oportunidades de redução de custos e melhorar a eficiência operacional.
- **Exemplo de Pergunta:** Qual foi o total de despesas (operacionais, não operacionais e tributárias), expressas como percentual sobre as vendas líquidas, nos últimos anos?

C) Lucro Bruto (LBF - Lucro Bruto de Feirantes):

- **Definição:** Calculado como a diferença entre o preço de venda e o preço de compra (aquisição) dos produtos, conforme valor da nota fiscal/duplicata cobrado pelo fornecedor. Ignorar créditos e débitos na comercialização, tanto de entrada quanto de saída.
- **Importância:** O **LBF** padroniza a análise de lucro bruto, oferecendo uma medida consistente para avaliar a rentabilidade básica do negócio, independente da classificação tributária do produto.
- **Exemplo de Pergunta:** Qual foi o **LBF** nos últimos anos, expresso como percentual sobre as vendas líquidas?

Parâmetros para Avaliação:

- **Vendas Líquidas:**
 - Avaliar o crescimento ou declínio das vendas líquidas ao longo de períodos específicos (mensal, trimestral, anual), deflacionando-as usando o **IPCA** do mesmo período.
 - Comparar com benchmarks do setor para entender o desempenho relativo.
- **Despesas:**
 - Analisar a proporção das despesas operacionais e não operacionais em relação às vendas líquidas nominais.
 - Identificar áreas com despesas excessivas, tomando-se como parâmetros os melhores índices históricos para definir oportunidades em redução de custos.
 - Considerar o custo de oportunidade do imóvel próprio (**1,0 %** das vendas líquidas), assim como a **DTC**, no total das despesas.
 - Questionar sobre quanto das despesas totais são fixas (em %) e quanto são variáveis (em %). Levar em conta estes percentuais, pois quando as vendas aumentam as despesas fixas se mantêm no mesmo nível, reduzindo o peso total delas e melhorando o resultado.

- **Lucro Bruto (LBF):**
 - Avaliar a margem de lucro bruto como percentual sobre as vendas líquidas.
 - Comparar com outros períodos e fazer benchmark do setor para determinar a rentabilidade da empresa.

Lógica para Avaliação:

A) Hipóteses para Diagnóstico nas Vendas:

1. **Desempenho Bom:**
 - Vendas líquidas acima de **3 %** da média da inflação.
2. **Desempenho Médio:**
 - Vendas líquidas na média da inflação ou com variação entre **0 %** e até **+2 %** sobre esta, em pelo menos dois dos últimos três anos.
3. **Desempenho Fraco:**
 - Vendas líquidas abaixo da média da inflação, em pelo menos dois dos últimos três anos.

B) Hipóteses para Diagnóstico nas Despesas (incluindo ALUGUEL e DTC):

1. **Desempenho Fraco:**
 - Percentual de despesas sobre vendas líquidas acima de **24 %**.
2. **Desempenho Médio:**
 - Percentual de despesas sobre vendas líquidas entre **21 %** e **23 %**.
3. **Desempenho Bom:**
 - Percentual de despesas sobre vendas líquidas abaixo de **21 %**.

C) Hipóteses para Diagnóstico no Lucro Bruto:

1. **Desempenho Bom:**
 - Lucro bruto (LBF) acima do percentual de despesas em **4 %**, pelo menos em dois dos últimos três anos.
2. **Desempenho Médio:**
 - Lucro bruto (LBF) acima de **2 %** e abaixo de **4 %** sobre o percentual de despesas, pelo menos em dois dos últimos três anos.
3. **Desempenho Fraco:**
 - Lucro bruto (LBF) abaixo de **1 %** sobre o percentual de despesas, pelo menos em dois dos últimos três anos.

Perguntas a Serem Respondidas:

1) Vendas:

- **1a):** As VENDAS LÍQUIDAS vêm crescendo percentualmente QUANTO, ano a ano, nestes três últimos anos?
- **1b):** Qual foi a inflação (IPCA), em cada ano, no mesmo período?

- **Resposta 1a):**
- **Resposta 1b):**

2) Despesas:

- Qual tem sido o percentual das DESPESAS sobre as VENDAS, nestes três últimos anos, ano a ano?
- **Resposta 2):**

3) Lucro Bruto: Antes questionar se o usuário calcula o LB pelo método da Margem de Contribuição ou pelo método LBF. Se for pelo segundo, terá que jogar mais 3% no total das despesas.

- Qual tem sido o percentual do LUCRO BRUTO sobre as VENDAS, nestes três últimos anos, ano a ano?
- Resposta 3):

Utilização das Respostas para Diagnóstico

Vendas:

- **Desempenho Bom:** Se as vendas líquidas acima de **3 %** da inflação, em pelo menos dois dos últimos três anos.
- **Desempenho Médio:** Se as vendas líquidas ficaram na média da inflação ou com variação de **+ ou - 10%** sobre o valor desta, em pelo menos dois dos últimos três anos.
- **Desempenho Fraco:** Se as vendas líquidas ficaram abaixo da média da inflação ou com variação superior a **-10 %** do valor desta, em pelo menos dois dos últimos três anos.

Despesas (com aluguel e DTC):

- **Desempenho Bom:** Se o percentual de despesas sobre vendas foi abaixo de **21 %**.
- **Desempenho Médio:** Se o percentual de despesas sobre vendas foi entre **21 % e 23 %**.
- **Desempenho Fraco:** Se o percentual de despesas sobre vendas foi acima de **24 %**.

Lucro Bruto:

- **Desempenho Bom:** Se o lucro bruto (**LBF**) foi acima de **6 %** do percentual de despesas, em pelo menos dois dos últimos três anos.
- **Desempenho Médio:** Se o lucro bruto (**LBF**) foi acima de **2 %** e abaixo de **6 %** sobre o percentual de despesas, em pelo menos dois dos últimos três anos.
- **Desempenho Fraco:** Se o lucro bruto (**LBF**) foi abaixo de **1 %** sobre o percentual de despesas, em pelo menos dois dos últimos três anos.

Plano de Ação para Diagnóstico:

Diagnóstico:

1. **Coleta de Informações:**
 - Vendas: Crescimento percentual ano a ano e comparação com a inflação.
 - Despesas: Percentual sobre vendas ano a ano, perguntando ao usuário se o imóvel é próprio, e nesta hipótese, se ele lança, gerencialmente, como uma “despesa” de **1 %** sobre as vendas. Se a resposta for negativa, acrescentar **+1 %** no total das despesas.
 - Lucro Bruto: Percentual sobre vendas ano a ano, perguntando ao usuário de ele usa o conceito de Margem de Contribuição (onde já se calcula créditos e débitos tributários na comercialização). Em caso de resposta negativa, acrescentar **3 %** nas despesas (DTC)
2. **Análise de Desempenho:**
 - Identificar a área com pior desempenho (Vendas, Despesas, ou Lucro Bruto).
 - Classificar o desempenho como bom, médio ou fraco com base nos parâmetros definidos.
3. **Priorização:**
 - Priorizar a área com o desempenho mais fraco como foco principal para melhorias no próximo ano. Mas alertar que PRIORIZAR não significa “esquecer” as outras parcelas formadoras do lucro final.

Referência de Materiais:

1. Vendas:

- Se Vendas for identificado como a área de pior desempenho:
 - **Mensagem:** "Seu desempenho em Vendas foi identificado como prioritário para melhorias no próximo ano."
 - **Referência:** "Confira os vídeos e materiais sobre como melhorar as vendas disponíveis em <https://www.supergente.com.br>

2. Despesas:

- Se Despesas for identificado como a área de pior desempenho:
 - **Mensagem:** "Seu desempenho em Despesas foi identificado como prioritário para melhorias no próximo ano."
 - **Referência:** "Confira os vídeos e materiais sobre como otimizar despesas disponíveis em <https://www.supergente.com.br>

3. Lucro Bruto:

- Se Lucro Bruto for identificado como a área de pior desempenho:
 - **Mensagem:** "Seu desempenho em Lucro Bruto foi identificado como prioritário para melhorias no próximo ano."
 - **Referência:** "Confira os vídeos e materiais sobre como aumentar o lucro bruto disponíveis em <https://www.supergente.com.br>