

# Meta mensal de venda

A meta é um balizador de resultado. Ela aponta o objetivo da empresa, dando uma direção para os colaboradores. A questão não é vender mais. É saber o quanto vender para que a receita seja suficiente para cobrir os custos e despesas da empresa e não ficar no prejuízo.

Você sabe quanto precisa vender para ter um resultado positivo?

Para que a meta seja algo que se consiga atingir, ela precisa ser "SMART"



S - Específica = A meta precisa ser clara e facilmente compreendida por toda a empresa  
M - Mensurável = A meta precisa ser medida  
A - Alcançável = A meta precisa ser viável, de acordo com a capacidade  
R - Relevante = A meta precisa ser real e relevante. Precisa ter um motivo  
T - Temporizável = A meta precisa ter um tempo para acontecer. Quando?

## Há 5 coisas que são necessárias conhecer em um comércio para descobrir o número ideal:

1- Faturamento médio

2- Custo da Mercadoria Vendida (CMV) : Trata-se do custo que cada mercadoria vendida possui. Esse custo é o valor pago ao fornecedor mais os impostos da própria compra. O Alterdata Shop possui o realatório CMV que mostra esses valores de cada produto vendido e o total do mês. Conhecendo esse valor, pode-se chegar ao percentual de CMV, tirando uma média dos últimos 6 meses para ter uma previsão para o próximo mês. O CMV correto no sistema depende das entradas corretas das notas fiscais de compra e de parametrização de qual custo deseja utilizar, configurando as tabelas de operação de compra e o custo em opções. (\* Veja os artigos sobre Tabela de Operação e CMV.)

3- Impostos sobre a venda: É a soma de todos os impostos que são gerados/calculado sobre a venda/faturamento. Como exemplo temos: ICMS, PIS, COFINS, ISS, SIMPLES, etc. Quanto mais vender, mais impostos. Quanto menos, menos impostos. Aqui não entram os demais impostos como INSS e FGTS, pois não são calculados sobre o faturamento.

4- Comissões: Valores pagos aos colaboradores sobre o faturamento gerado pelo esforço deles. Também podemos considerar numa linha separada as taxas dos cartões de crédito.

5- Despesas da empresa: Tudo o que a empresa precisa pagar mensalmente. São compromissos da empresa independente das vendas. Ou seja, vendendo ou não, eles estão ali para serem pagos. Exemplo: Água, luz, telefone, aluguel, internet, salário, impostos diversos, taxas, manutenções, investimentos, etc. Para que se possa conhecer esses valores, é necessário um registro minucioso de cada compromisso no módulo Financeiro. Lá é possível definir cada compromisso para seu fornecedor, com data de vencimento, valor e, importantíssimo, natureza de lançamento, que permitirá separar cada despesas por tipo.

De posse desses quatro itens, é possível descobrir o 'break-even point' ou Ponto de Equilíbrio da empresa, que é o valor de venda mínima para que a empresa alcance o resultado zero, ou seja, o resultado capaz de pagar todos os custos e despesas.

O que vender a mais gerará lucro.



### Exemplificando com valores

Considerando os últimos 6 meses (depende de cada negócio o número de meses que deverá ser considerado para poder fazer uma projeção), digamos que o faturamento somado tenha alcançado o valor de R\$ 600.000,00.

O CMV (valor que gastou para adquirir esses produtos vendidos. Não confunda com o valor que gastou para adquirir TODOS os produtos do estoque no período. É para considerar somente o custo do que foi vendido) foi de R\$ 350.000,00.

Os impostos sobre a venda foram R\$ 21.000,00.

As comissões foram R\$ R\$ 9.000,00.

E as despesas da empresa foram R\$ 260.000,00.

Temos que descobrir qual é a margem de contribuição, que é o valor que contribui para o pagamento das despesas da empresa.

Como calcular:

```
600.000,00 -> Faturamento
(-) 350.000,00 -> CMV
(-) 21.000,00 -> Impostos
(-) 9.000,00 -> Comissões
-----
(=) 220.000,00 -> (MC : Margem de Contribuição)
```

O que temos aqui é o que sobra do faturamento após retirar os custos inerentes ao faturamento. E nem consideramos o custo dos cartões de crédito.



### Transformando em percentual para descobirmos os índices:

```
350.000,00 / 600.000,00 * 100 = 58,33% -> CMV
21.000,00 / 600.000,00 * 100 = 3,50% -> Impostos
9.000,00 / 600.000,00 * 100 = 1,50% -> Comissões
```

```
380.000,00 / 600.000,00 * 100 = 63,33% -> Custos totais
```

```
220.000,00 / 600.000,00 * 100 = 36,67% -> Margem de Contribuição (o que sobra para pagar as despesas)
```

```
260.000,00 / 600.000,00 * 100 = 43,33% -> Despesas (percentual maior do que a Margem de Contribuição)
```

Nesse exemplo, sabemos que a empresa teve que desembolsar do seu caixa R\$ 40.000,00, pois o faturamento de R\$ 600.000,00 não foi suficiente para pagar a despesa de R\$ 260.000,00. Isso gerou o que chamamos de prejuízo.

Para projetar uma meta de venda que seja suficiente para pagar essa despesa, precisamos calcular o Ponto de Equilíbrio.

```
Ponto de Equilíbrio = Despesas / Índice da Margem de Contribuição
Ponto de Equilíbrio = 260.000,00 / 36,67% ou
Ponto de Equilíbrio = 260.000,00 / 0,3667
Ponto de Equilíbrio = 709.026,45
```

O Ponto de Equilíbrio mostra que o faturamento 709.026,45 é o valor ideal para cobrir todos os custos e despesas da empresa.

Vamos verificar:

Considere que com um faturamento maior, o CMV, os impostos e a comissão também serão maiores. Por essa razão, nas contas anteriores descobrimos os índices desses itens para poder fazer uma projeção.

```
709.026,45 -> Faturamento
(-) 413.575,12 -> CMV (58,33%)
(-) 24.815,93 -> Impostos (3,5%)
(-) 10.635,40 -> Comissões (1,5%)
-----
(=) 260.000,00 -> Margem de Contribuição (36,67%)
(-) 260.000,00 -> Despesas (36,67%)
(=) 0,00 -> Lucro bruto
```

Obviamente, não se deseja que o resultado seja zerado.

Para determinar um lucro utilize o Ponto de Equilíbrio Econômico, da seguinte forma:

Qual lucro é possível alcançar com uma projeção?

Se desejar 25% de lucro bruto no resultado, DIMINUA 25% da margem de contribuição:

Margem de contribuição = 36,67% - 25% = 11,67%

Ponto de Equilíbrio Econômico = 260.000,00 / 0,1167 = 2.227.934,88 (Seria uma meta alcançável em 6 meses?)

Tentemos com 10%:

Margem de contribuição = 36,67% - 10% = 26,67%

Ponto de Equilíbrio Econômico = 260.000,00 / 0,2667 = 974.878,14 (Seria uma meta alcançável em 6 meses?)

Tentemos com 5%:

Margem de contribuição = 36,67% - 5% = 31,67%

Ponto de Equilíbrio Econômico = 260.000,00 / 0,3167 = 820.966,21 (Parece mais plausível)

#### Verificando:

820.966,21 -> Faturamento

(-) 478.869,59 -> CMV (58,33%)

(-) 28.733,82 -> Impostos (3,5%)

(-) 12.314,49 -> Comissões (1,5%)

-----

(=) 301.048,31 -> Margem de Contribuição (36,67%)

(-) 260.000,00 -> Despesas (31,67%)

(=) 41.048,31 -> Lucro bruto (5,00%)

Agora, digamos que gostaria de definir um valor fixo para o resultado.

Ao invés de R\$ 41 mil, deseja lucrar R\$ 50.000,00.

Para isso, ACRESCENTE À DESPESA o valor de R\$ 50.000,00.

Margem de contribuição = 36,67%

Ponto de Equilíbrio Econômico = (260.000,00 + 50.000,00) / 36,67 = 845.377,69

#### Verificando:

845.377,69 -> Faturamento

(-) 493.108,81 -> CMV (58,33%)

(-) 29.588,22 -> Impostos (3,5%)

(-) 12.680,67 -> Comissões (1,5%)

-----

(=) 310.000,00 -> Margem de Contribuição (36,67%)

(-) 260.000,00 -> Despesas (30,76%)

(=) 50.000,00 -> Lucro bruto(5,91%)



Após chegar a um número, lembre-se que utilizou um número de meses para ter uma média. No nosso exemplo, dividiremos esse número pelos meses utilizados.

$845.377,69 / 6 = 140.896,28$

Meta de venda para o próximo mês = R\$ 140.896,28 (ou arredonde).

Uma ação ainda mais saudável para aumentar os lucros é atacar as despesas de uma maneira enérgica, descobrindo os ralos da empresa por onde o caixa escorre.

Para isso, é necessário um controle rígido de cada saída de caixa, lançando tudo no módulo Financeiro e classificando com Natureza de Lançamento, permitindo a análise posterior dos indicadores.