

Onde a margem da farmácia escapa

Sete verificações para fazer hoje, com o sistema que você já tem, sem instalar nada. Cada uma aponta um lugar onde o dinheiro sai sem aparecer no fim do mês.

Marque as caixas conforme verificar. Se duas ou mais falharem, a sua margem real é menor do que a que você enxerga. E vale a conversa no fim deste roteiro.

1 O custo de caixa em item fracionado

O sinal: **itens que vendem bem com margem negativa ou absurda** no relatório.

☐ Pegue 3 produtos que o fornecedor vende em caixa e você vende em unidade (agulhas, lenços, bebidas). Divida o valor da última nota pelo número de unidades da embalagem e compare com o custo cadastrado no sistema. Se o cadastro mostra o valor da caixa inteira, todo relatório de margem desses itens está errado.

2 Itens com custo zerado

O sinal: **margem alta demais para ser verdade** em parte do mix.

☐ Filtre no seu sistema os produtos com custo igual a zero e some o faturamento deles no mês. Tudo o que vendeu ali entrou como lucro puro no relatório. E não é.

3 A falta invisível

O sinal: **o cliente pergunta, você não tem, ninguém registra**.

☐ Liste os seus 50 itens de maior giro e confira quantos dias cada um ficou com estoque zero nos últimos 90 dias. Multiplique os dias em falta pela venda média diária do item: esse é o tamanho da venda que foi para o concorrente.

4 Desconto sem critério

O sinal: **venda bruta cresce, venda líquida não acompanha**.

☐ Calcule o percentual de desconto sobre a venda bruta do último mês, por grupo de produto. Acima de 15% em grupos que não são genéricos, o balcão está dando margem embora, muitas vezes em produto que o cliente levaria pelo preço cheio.

5

O ciclo financeiro

O sinal: **lucro no papel, caixa apertado.**

- ☐ Some os dias médios de estoque parado com os dias até receber (cartões, convênios) e subtraia o prazo médio do fornecedor. O resultado é quantos dias você banca a operação com o seu dinheiro. Acima de 45, o crescimento vem financiado pelo seu bolso.

6

Transferência contada como compra

O sinal (para quem tem mais de uma loja): **orçamento de compras estourado numa loja e folgado na outra.**

- ☐ Confira se a mercadoria transferida entre as suas lojas sai do orçamento de compra de quem envia e entra no de quem recebe. Se só entra, a loja remetente parece comprar mais do que compra, e a decisão de reposição sai errada nas duas.

7

Comissão calculada fora dos números da venda

O sinal: **a planilha de comissão nunca bate com o relatório de vendas.**

- ☐ Compare a base da comissão dos balconistas com a venda líquida registrada no sistema, vendedor a vendedor. Diferença ali é dinheiro pago errado, para mais ou para menos, todos os meses.

Quantas caixas ficaram sem marcar? Cada uma delas é um número que o GIPE calcula automaticamente, todos os dias, a partir das suas vendas e das suas notas fiscais, sem digitação. Veja com os seus próprios números: gipefarma.com.br · contato@gipefarma.com.br