

MCh - Margem de Contribuição horária

Como a MCh aumenta a rentabilidade

Cenário Ideal: equilíbrio de vendas com a produção

- Direciona para remuneração justa do capital empregado, inclui capital giro/ estoque.
- Direciona vendas para maior valor agregado e aumenta o ganho com a mesma capacidade.

Cenário Ocioso: escassez de vendas e excesso de produção

Proporciona um Preço de Venda competitivo para aumentar as vendas, dentro de uma estratégia consciente:

- Apura o índice $INEc$ - INEficiência Comercial como custo fixo de período.
- Apura o custo pela teoria das restrições aumentando a rentabilidade pelo giro.
- Análise de apropriação de custos variáveis e fixos (depreciação, remuneração do capital empregado, corporativo).
- Simulação e dimensionamento dos custos ideais para volume atual e planejado, apurando o índice $INEa$ - Ineficiência administrativa.
- Realinha o Preço de Venda no nível de geração de caixa (Ebitda), diminuindo perdas e direcionando a volumes de maior ganho.
- Aumento de vendas pelo Mix.
- Comissão de Vendas por MCh Objetivada.
- Preços especiais para volumes com maior ganho.

Cenário Excedente: excesso de vendas e escassez de produção

- Direciona Investimento pelo maior valor agregado.
- Apura o índice $INEf$ - INEficiência Fabril como custo fixo de período e não do produto ou serviço.
- Otimiza recursos fixos (gargalo).
- Direciona vendas para maior valor agregado, aumentando o ganho com a mesma capacidade.

Cenário Crítico: escassez de vendas e escassez de produção

Proporciona um Preço de Venda competitivo para aumentar vendas

- Apura o índice $INEc$ - INEficiência Comercial como custo fixo de período e não do produto ou serviço.
- Realinha o Preço de Venda no nível de geração de caixa (Ebitda), diminuindo perdas e direcionando a volumes de maior ganho.
- Aumento de vendas pelo Mix.
- Preços especiais para volumes com maior ganho.
- Analisa viabilidade de Investimento pelo maior valor agregado.

Proporciona um visão de custo enxuta para analisar investimento

- Apura o índice $INEf$ - INEficiência Fabril como custo fixo de período e não do produto ou serviço.
- Otimiza recursos fixos (gargalo).

- Direciona vendas para maior valor agregado, aumentando o ganho com a mesma capacidade.

Produtos e Serviços disponíveis na Solução

Software

- **Simulador de Preço**

Com base nos cadastros básicos e índices, a administração de vendas e o próprio vendedor, simulam o preço de venda, usando como referência a MCh Objetivada, que contempla todos os custos e lucros necessários para uma empresa saudável.

O simulador mantém os outros indicadores usuais do mercado como: mark up, preço por quilo, preço por dúzia, preço por m2, margem, etc..

- **Análise e Estatística de Vendas**

Permite analisar e direcionar as vendas, desde o nível macro até o micro: Empresa, Unidade, Seguimento, Região, Vendedor, Cliente, Produto ou Serviço e até o pedido.

- **Análise de Resultado**

Analisa o resultado atual das vendas, com base na carteira de pedidos e o orçamento empresarial para simular o resultado futuro.

O Software Custo padrão é complementar à MCh.

Plataforma técnica: Tecnologia Microsoft (BI), Oracle, Progress, Informix...

Serviços

- **Revisão de Metodologias**

Métodos de Custeio, EVA - Economic Value Added, tempos padrões de produtividade, Planos de estratégias e de Orçamento.

- **Assessoria Permanente**

Suporte para área comercial no direcionamento de vendas por valor agregado, reuniões mensais de conselho, treinamentos, etc.