

APURAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO NO COMÉRCIO

O Sr. Fúlvio Oliveira, empresário de uma loja de confecções, está seriamente preocupado com seu negócio. As dívidas não param de crescer.

Vamos entender sua situação. Sua empresa fatura em torno de R\$ 12.000,00 por mês e tem despesas fixas de R\$ 4.500,00.

Além disso, Sr. Fúlvio coloca preços em seus produtos fixando uma porcentagem de 50% sobre o valor de aquisição, ou seja, se uma camiseta custa R\$ 10,00, é vendida por R\$ 15,00 aos clientes da loja.

O Sr. Fúlvio faz uma conta simples:

A loja fatura R\$ 12.000,00 por mês.

Deste valor, R\$ 6.000,00 correspondem ao valor de compra para reposição das mercadorias que foram vendidas. Sobram então

outros R\$ 6.000,00, correspondentes ao lucro bruto (fa-

turamento menos os custos das mercadorias ven-

didas). Assim, são pagos

R\$ 4.500,00 de despesas

fixas e a empresa tem um

lucro de R\$ 1.500,00.

Certo? Como posso então

estar cheio de dívidas?



O raciocínio de Sr. Fúlvio não está correto e vários aspectos merecem uma atenção especial. Um deles é a maneira como ele coloca preços em suas mercadorias. Vamos focar nossa atenção nesse item.

A sua loja, faturando R\$ 12.000,00, na realidade tem um custo de aquisição das mercadorias de R\$ 8.000,00 (e não de R\$ 6.000,00). Isto ocorre, porque os R\$ 5,00 de lucro bruto que resultam da venda por R\$ 15,00 de uma camiseta que custou R\$ 10,00, na verdade, correspondem a uma margem de lucro de 33,33% do preço de venda ($R\$ 5,00 \div R\$ 15,00 \times 100$), e não de 50% como imaginava o Sr. Fúlvio. Podemos deduzir que 33,33% do faturamento de R\$ 12.000,00 resultam em R\$ 4.000,00 de lucro bruto. Assim sendo, o custo de aquisição das mercadorias é de R\$ 8.000,00, que é a diferença entre o faturamento (R\$ 12.000,00) e o lucro bruto (R\$ 4.000,00).

Na hora de pagar as contas, a empresa tem um faturamento de R\$ 12.000,00, paga R\$ 8.000,00 de custo das mercadorias vendidas e mais R\$ 4.500,00 de despesas fixas.

Resultado: prejuízo de R\$ 500,00.

É por isso que o Sr. Fúlvio está tão preocupado, pois ele não conhece a maneira correta de verificar os resultados da sua empresa.

Vamos conhecer?

A dificuldade do Sr. Fúlvio é também a de muitas micro e pequenas empresas. **Não se sabe se o negócio está dando lucro ou prejuízo.**

Esta questão é muito importante pois, afinal de contas, se a empresa não estiver obtendo resultados positivos, é bem provável que alguma coisa esteja errada. E já pensou? Estar tendo prejuízo e nem saber disso? É jogar dinheiro fora, não é?

Pois bem, primeiro vamos entender que, de uma maneira geral, lucro líquido é o resultado do faturamento menos os custos e as despesas da empresa.

Lucro Líquido = Faturamento - Custos - Despesas

Desta forma, para conhecermos o lucro de um negócio durante um período, por exemplo, de um mês, devemos ter controle de tudo o que foi vendido e gasto pela empresa dentro deste mês. No final deste SAIBA MAIS são apresentadas algumas sugestões de como realizar estes controles.

Pois bem, para que o Sr. Fúlvio passe a conhecer os resultados de sua loja, ele deve inicialmente responder às seguintes questões:

- Qual o valor do estoque (em preço de custo) da empresa no início e no final do mês?
- Qual foi o faturamento obtido pelas vendas do mês?
- Qual foi o valor das compras de mercadorias no mês?
- Quais são os impostos e comissões que são pagos sobre as vendas realizadas?
- Quais os gastos fixos do mês? (lembrando que estes gastos são todas as despesas que a empresa tem, mesmo que ela não venda nenhuma mercadoria. Por exemplo: aluguel, salários etc.).
- Houve alguma despesa financeira, do tipo juros de empréstimos etc?

Com estas informações, o Sr. Fúlvio pode montar a tabela abaixo, ficando mais fácil saber o resultado da empresa:



ITEM	DESCRIÇÃO	VALOR EM R\$
01	Valor do Estoque no Final do Mês	R\$
02	Faturamento Mensal	R\$
03	Compras no Mês	R\$
04	Valor do Estoque no Início do Mês	R\$
05	LUCRO BRUTO (1+2) - (3+4)	R\$
06	Impostos e Comissões sobre o Faturamento	R\$
07	Margem de Contribuição (5-6)	R\$
08	Gastos Fixos Mensais	R\$
09	Despesas Financeiras do Mês	R\$
10	LUCRO LÍQUIDO MENSAL (7-8-9)	R\$

Procedimentos simplificados para você preencher e entender a Planilha

Comece a preencher a planilha pelo **item 04**, informando o valor do estoque no início do mês. Caso você não tenha essa informação disponível através de um controle permanente dos estoques, a alternativa seria fazer uma contagem física das mercadorias, avaliando-as pelo custo de aquisição. O mesmo procedimento deverá ser feito com relação ao valor dos estoques no final do mês, correspondente ao **item 01**.

Em seguida, informe o valor do faturamento mensal no **item 02**. Essa informação poderá ser obtida através de um controle diário de vendas.

O valor correspondente às compras mensais, **item 03**, também poderá ser obtido através de um controle diário de compras.

De posse das quatro informações, ou seja, o valor do estoque no início do mês, o faturamento mensal, as compras mensais e o valor do estoque no final do mês, conforme demonstrado na planilha, iremos encontrar o valor correspondente ao lucro bruto mensal. Vamos agora informar na planilha os valores correspondentes aos impostos e às comissões sobre o faturamento da empresa, **item 06**. Os impostos que incidem sobre o faturamento e as

comissões dos vendedores são considerados gastos variáveis, pois aumentam ou diminuem proporcionalmente ao volume de vendas.

O valor apurado no **item 07** chama-se margem de contribuição e corresponde a um valor encontrado deduzindo do lucro bruto (**item 05**) os valores referentes aos impostos e comissões sobre as vendas (**item 06**).

Após ter encontrado o valor correspondente à margem de contribuição, o passo seguinte é deduzir os valores correspondentes aos gastos fixos mensais e às despesas financeiras mensais, para podermos finalmente chegar ao valor do resultado líquido mensal (**item 10**). O resultado líquido mensal é conhecido também como **lucratividade sobre as vendas**.

Para que o empresário tenha uma melhor visão da sua atividade empresarial, sugerimos que o mesmo encontre sua lucratividade sobre as vendas em porcentagem, dividindo o valor correspondente ao lucro líquido com relação ao faturamento mensal e em seguida, multiplicando por 100.

Pronto. Acabamos as contas e já é possível saber se a empresa está dando lucro, ou pelo contrário, se está no “vermelho”. Com esta informação, é recomendável que o empresário compare a sua taxa de lucratividade com a média do setor em que empresa atua e possa verificar sua posição no mercado.



Dicas do Sr. Fúlvio:

Quando estiver montando sua tabela, lembre-se que:

- 1** Os valores correspondentes aos estoques no início e final do mês deverão ser informados a preço de custo.
- 2** O faturamento mensal corresponde a todas as vendas realizadas no mês, independente da forma de pagamento.
- 3** Os valores das compras mensais correspondem a todas as compras realizadas durante o mês, independente do seu pagamento.
- 4** Os impostos sobre o faturamento correspondem ao SIMPLES Federal, SIMPLES Paulista, ICMS, COFINS, PIS, Contribuição Social, Imposto de Renda, Lucro Presumido.
- 5** As comissões são valores pagos aos vendedores.
- 6** Margem de contribuição é o lucro bruto menos impostos e comissões sobre vendas.
- 7** Gastos fixos mensais referem-se àquelas despesas que independem das vendas.
- 8** Despesas financeiras correspondem aos juros pagos a bancos, fornecedores, cheque especial, taxa de administração de cartão de crédito e outros.

Para finalizar, só falta lembrar que este exemplo apresenta uma maneira de se conhecer o lucro (ou prejuízo) de uma empresa comercial. Se a sua empresa atua no setor de serviços ou indústria, existirão algumas pequenas variações. Procure o SEBRAE para maiores esclarecimentos.

Entendido? Então mãos à obra! Qual é o resultado da sua empresa neste mês?

Sugestões de Controles Financeiros Diários Simplificados

1 - Controle Diário de Vendas

DATA	Referência/ Descrição	Condição de Pagamento	Valor da Venda	Valor Acumulado das Vendas

2 - Controle Diário de Compras

DATA	FORNECEDOR	Condição de Pagamento	Valor da Compra	Valor Acumulado das Compras

3 - Controle das Despesas Variáveis

Gasto Variável	Data do Pagamento	Valor em R\$	Valor Acumulado
COFINS			
Contribuição Social			
ICMS sobre Vendas			
PIS			
SIMPLES Federal			
SIMPLES Paulista			
IR Lucro Presumido			
Comissões sobre Vendas			
Outros Gastos Variáveis			

4 - Controle Mensal dos Gastos Fixos

Gasto Fixo	Valor em R\$	Valor Acumulado
Aluguel do Imóvel		
Assistência Contábil		
Água e Luz		
PIS		
Copa e Cozinha		
Correios e Malotes		
Combustível e Lubrificantes		
Impressos e Materiais de Escritório		
Ordenados e Salários		
Provisão para Férias e 13º Salário		
Encargos Sociais sobre os Salários		
Despesas de Manutenção de Veículos		
Despesas de Manutenção do Imóvel		
Telefone - Conta Mensal		
Serviços de Terceiros		
Propaganda e Publicidade		
Retiradas dos Sócios		
Viagens e Estadias		
Outros Gastos Fixos		

5 - Controle das Despesas Financeiras

Despesas Financeiras	Valor em R\$	Valor Acumulado
Juros Pagos a Bancos		
Juros Pagos a Fornecedores		
Outras Despesas Financeiras		

Desenvolvimento: U. O. Orientação Empresarial do Sebrae-SP

Gerência: Antonio Carlos De Matos

Autor: José Carlos Cavalcante - *Consultor de Finanças da U. O. O. E. do Sebrae-SP*

Responsáveis pela atualização:

Consultores de Finanças da

U. O. O. E. do Sebrae-SP

José Carlos Cavalcante

José Eduardo Ferreira Lopes

Luis Alberto Fernandes Lobrigatti

Ricardo Simões Curado

Roberto Lessa

Editoração do Sebrae-SP / U. O. O. E.

Projeto Gráfico - Francisco Ferreira

Marcelo Costa Barros

Francisco Ferreira

Ilustração -

Diagramação - Marcelo Costa Barros

Revisão - Daniela Paula Bertolino Pita

Assessoria de Redação:

Antonio Carlos De Matos

Boris Hermanson

Francisco Ferreira

José Carmo Vieira de Oliveira

Manfredo Arkchimir Paes

Reinaldo M Messias

Renato Fonseca de Andrade

U. O. O. E. do Sebrae-SP

