

# 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:*

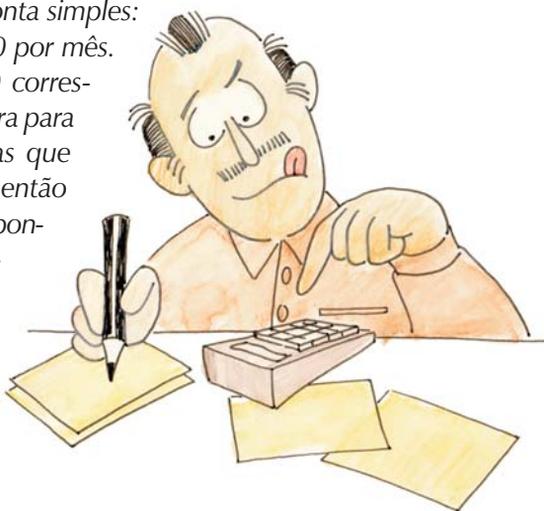
*A loja fatura R\$ 12.000,00 por mês.*

*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 (faturamento menos os custos das mercadorias vendidas). 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.





## 4 - Controle Mensal dos Gastos Fixos

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

## 5 - Controle das Despesas Financeiras

<b>Despesas Financeiras</b>	<b>Valor em R\$</b>	<b>Valor Acumulado</b>
<b>Juros Pagos a Bancos</b>		
<b>Juros Pagos a Fornecedores</b>		
<b>Outras Despesas Financeiras</b>		

**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**

