

LUCRO BRUTO DE “FEIRANTES”

Anteriormente, fizemos uma observação a respeito da dificuldade em medir o **LUCRO BRUTO** (que é o resultado de VENDAS – CMV). Vamos comentar o porquê deste comentário.

A fórmula do **LUCRO BRUTO** é muito simples:

$$LB = [(ESTOQUE FINAL + VENDAS)] - [(ESTOQUE INICIAL + COMPRAS) + VERBAS EM DINHEIRO]$$

A dificuldade reside na obtenção do valor dos estoques! Sem inventários confiáveis, **ESTOQUE INICIAL** e **ESTOQUE FINAL** não possuirão acuidade para produzir um resultado confiável... Logo, o **LB** apontado assim seria um número qualquer, uma bússola desmagnetizada!

Por esta razão, muitas lojas passaram a ignorar os valores de estoques e arbitraram uma relação matemática entre COMPRA e VENDA, as outras duas parcelas da fórmula.

Este número seria 30 % de **LUCRO BRUTO**. Isto é: as compras não poderiam passar de 70% das vendas do período. É um critério válido, *DESDE QUE OS ESTOQUES INICIAL E FINAL NÃO SEJAM MUITO DIFERENTES*. Mas, no mundo real, eles não são, por acaso???

Também há outros complicadores: qual o critério para definir o valor das compras? Fiscal ou da NF? Valor médio ou da última entrada?

E mais: estes 70 % seriam igualmente aplicados a todos os produtos? Carnes, padaria e hortifrutis utilizariam os mesmos 70 % na diferença entre compra e venda?

Em suma, este valor arbitrário também não será muito útil...

Além disto, precisamos considerar, também, que mesmo aqueles que REALIZAM INVENTÁRIOS CRITERIOSOS, não os fazem diariamente, com todos os produtos. Será mensal, trimestral, semestral ou mesmo anual. *Portanto, como saber como estará meu **LB**, entre UM e OUTRO inventário?*

Por todas estas considerações, muitos adotam outro método: a medição da diferença entre o **PREÇO VENDIDO** de cada produto (constante em seu Cupom Fiscal) e seu **PREÇO DE COMPRA**, conforme a NF DE ENTRADA.

Ou seja, desprezando-se créditos fiscais, ST, isenções, etc, pois impostos a pagar, mensalmente, serão tratados como **DESPESAS TRIBUTÁRIAS**, a serem deduzidas do **LB**, como as outras.

Adicionalmente, esta diferença entre VENDA e COMPRA poderá ser calculada por fornecedor, por departamento, seção, categorias, famílias, comprador, loja, etc. *Claro que, para tanto, precisaremos de um ERP capaz de fazer esta classificação, segmentação e a totalização desejada.*

Também pode ser mostrada por dia, semana, mês, trimestre, semestre, etc.

Mas o importante a destacar é que, *POR MAIS PRIMÁRIA QUE SEJA A RETAGUARDA DA LOJA*, sempre saberemos por quanto se vendeu cada produto e quanto pagamos por ele, na NF de entrada, não é mesmo? Se pelo menos isto não houver no sistema, o Contas a Pagar da empresa será uma loteria...

O número resultante deste método também nos servirá para dar mais destaque, na exposição, promoções, etc, para aqueles produtos que tenham a **MAIOR DIFERENÇA REAL ENTRE VENDA E COMPRA**. Assim como privilegiar as compras dos fornecedores melhor situados no ranking, dentre outras ações gerenciais.

O **PREÇO DE COMPRA DA NF**, neste método, poderá ser um **PREÇO MÉDIO** ou o da **ÚLTIMA ENTRADA**. Mas é importante que se use sempre o mesmo critério, para dar consistência ao cálculo.

LUCRO BRUTO CALCULADO DIARIAMENTE?

Quando se fala em **LB** lembramos de inventários e custo contábil dos produtos. Ou seja, confiabilidade na apuração dos estoques e uma grade tributária atualizada, para apuração correta do custo.

Não fazemos inventários diários, contudo, pelo menos do total dos produtos. Uns fazem rotativos, outros trimestrais ou semestrais e muitos apenas anualmente.

Mas, e porque não fazer a avaliação do LB diariamente?

Margens de marcação são a diferença entre custo (da NF de entrada) e venda, devendo ser calculada em percentual, a partir do preço de venda no PDV, de cima para baixo.

*Este é o conceito **do LUCRO BRUTO DE FEIRANTES (LBF)**!*

Mas e os impostos? No início do mês seguinte, quando seu contador informar o valor total dos impostos a pagar, que será a diferença entre seus créditos e débitos, você terá o valor de suas despesas tributárias. Não faz nenhuma diferença.

Se, diariamente, você tiver a listagem de suas vendas, basta multiplicar as quantidades vendidas pelo seu preço de venda e pelo preço pago ao fornecedor. Assim, você terá quanto custou o que foi vendido e qual foi a receita produzida.

A diferença será seu Lucro Bruto do dia. Se ela for maior que suas despesas, incluindo as tributárias, você está fazendo lucro. Caso contrário, prejuízo.

Poderão haver diversos motivos para você estar ganhando pouco em alguns produtos. Mas, se na listagem diária, você adicionar um filtro do tipo: *apontar produtos com **LBF inferior a 20 %**, por exemplo, seu trabalho será bastante simplificado ficando mais rápida a aplicação de soluções para cada distorção.*

Imagine usar este conceito por departamento, grupo, família ou categoria de produtos...

No caso de Centrais de Compras, aqueles produtos nos quais você é obrigado a manter uma baixa margem, por causa da concorrência, deveriam ser prioridade. Certamente, se o mercado não permite elevar seu preço de venda, a solução, para aumentar a margem, será baixar o custo da aquisição, comprando maior quantidade, em conjunto...

*Não é muito mais fácil do que esperar o inventário, **DRE**, balancete ou o balanço anual?*

VOLTAR

LIQUIDEZ DE “FEIRANTES”

Já vimos, anteriormente, que a velocidade na aferição de resultados na Contabilidade pode não ser a necessária para a correta gestão da empresa. Ha: então a “culpa” é deles? Não!

Inventários, por exemplo, são importantes e vitais para aferição dos ativos circulantes da empresa, pois seus estoques são uma parte importante destes ativos. Logo, se a Contabilidade só os tiver *anualmente*, **COMO** fará para apresentar *avaliação mensal confiável*?

Contudo, mesmo sem inventários mensais, o fechamento de tributos, com seus créditos e débitos, normalmente avança por até 15/20 dias no mês seguinte à sua competência...

Em suma, *como gerenciar preços diariamente*, promoções, acompanhar concorrência, etc, sem termos dados confiáveis e **ATUALIZADOS** para monitorar nosso resultado?

Já vimos que o “**LUCRO BRUTO DE FEIRANTES**”, como método, pode nos ajudar nesta área. Vamos, agora, analisar uma segunda alternativa para *complementar* este monitoramento do resultado.

Qualquer empresa terá um controle razoavelmente estabelecido sobre alguns dos componentes destes ativos circulantes: saldos de caixa (dinheiro e cheques); contas correntes em bancos; contas a receber; aplicações financeiras de curto prazo (menos de um ano); adiantamentos a fornecedores; etc. Ou seja: tudo que possa se transformar em dinheiro, no curto prazo, à *exceção dos estoques*, caso não façamos inventários frequentemente.

De outro lado, também é verdadeiro que todos tem um controle sobre seu passivo circulante (de curto prazo): créditos de sócios e acionistas; aluguéis; impostos a pagar; salários, provisões e demais direitos relativos aos funcionários; fornecedores a pagar; etc.

Logo, se tivermos o acompanhamento destas duas curvas, ao longo do tempo, poderemos ter um indicador claro da capacidade de geração de resultado de nossa operação.

Este acompanhamento deverá ser diário, semanal ou quinzenal, no máximo. Senão perderá o sentido: melhor esperar a Contabilidade.

Uma observação importante: estamos, no Passivo Circulante, colocando os *saldos a pagar para Fornecedores* mas não estaremos, no Ativo Circulante que aqui propusemos, *lançando o valor dos estoques* (por não termos inventários precisos naquele momento). Logo, é evidente que o valor do Passivo será **MAIOR** do que o do Ativo (por causa do não lançamento dos estoques).

Porém, *matematicamente*, haverá uma relação entre os dois valores apurados, ao longo do tempo. Ou seja, se estivermos gerando caixa, a diferença entre as duas curvas irá diminuindo. Caso contrário, o gráfico se apresentará como uma “boca de jacaré” (<), o que será um mau sinal.

Uma observação: em determinados períodos do ano poderá haver uma distorção, quando compromissos com fornecedores sobem muito, por conta de uma estocagem antecipada e onde as vendas ainda não se realizaram, como, por exemplo, no final do ano. No início do ano, o fenômeno será inverso. Mas como estes “momentos” são conhecidos, até previamente, não invalidam a utilidade do método, por sua representatividade e confiabilidade, além da sua agilidade. Pode-se usá-lo diariamente para avaliar nossa operação.

Mas, a exemplo do **Lucro Bruto**, poderíamos apelidar este método de “**LIQUIDEZ DE FEIRANTES**”, ou seja, um método simples e seguro para avaliar nossa geração de caixa e, por tabela, nossa rentabilidade. Empresa deficitária não gera caixa, *regularmente*!

Quando não tivermos condições de calcular Passivo e Ativo Circulantes, podemos (e devemos) acompanhar nosso saldo diário, totalizando tudo o que tivermos à disposição em caixa: cofre de loja, bancos (nas diversas contas), etc, mas sem contar os valores a receber. Apenas o que já está disponível naquele momento.

É um controle que pode ser feito diariamente, conforme pode ser visto na planilha disponibilizada neste diretório **\LBF\LIQUIDEZ**. Estes saldos médios mensais poderão ser importados para uma planilha anual, com o valor mensal explicitado, de tal forma que se possa avaliar sua evolução (ou involução) ao longo do ano, como pode ser visto [clicando aqui](#).

[VOLTAR](#)

