

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!

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, lance o valor como despesas tributárias.

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, 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 margem inferior a 20 %, por exemplo, seu trabalho será bastante simplificado ficando mais rápida a aplicação de soluções para cada distorção.

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 para a negociação em conjunto. Certamente, se o mercado não permite elevar seu preço de venda, a solução, para aumentar a margem, será baixar o custo da aquisição...

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