

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:

$$LB = (\text{ESTOQUE FINAL} + \text{VENDAS}) - (\text{ESTOQUE INICIAL} + \text{COMPRAS}) + \text{VERBAS EM DINHEIRO}$$

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.

Sugere-se que o PREÇO DE COMPRA DA NF, neste método, seja um PREÇO MÉDIO e não o da última entrada, para dar mais consistência ao cálculo.

Podemos até chamar este modo de LUCRO BRUTO DE FEIRANTES, mas, certamente, com o tempo, aprenderemos a estabelecer QUAL DEVERÁ SER A DIFERENÇA DESEJADA por departamento, seção, categoria, família, etc.

Especialmente se o utilizarmos no dia-a-dia, consolidando-o pelo período de tempo desejado, e, ao mesmo tempo, comparando seus resultados com o LB a ser obtido através dos inventários.

Agindo assim, a medição frequente e regular do LB, por este método, permitirá gerenciar melhor a operação comercial e nos salvará de surpresas ruins, ao final do trimestre, semestre ou ano!