

Lucratividade ou Rentabilidade

Qual é a diferença e porque isto é importante?

Apesar de serem dois indicadores simples, conhecer a **Lucratividade** e **Rentabilidade** do negócio é indispensável para qualquer empresa, independente do tamanho ou ramo de atuação. Porém, é comum encontrar empresários falando sobre a rentabilidade do seu negócio, quando na verdade estão se referindo a lucratividade (e vice-versa). É preciso atenção, pois são dois conceitos distintos.



1. Lucratividade

Para entendermos o que é lucratividade, primeiro precisamos entender o que é **Lucro**, que de forma simples é dado pela receita de vendas menos as deduções (impostos, devoluções e abatimentos), despesas e custos, sem esquecer-se dos tributos federais (IRPJ e CSLL). Já a **Lucratividade** é dada em percentual e indica o ganho obtido sobre as vendas realizadas. Para calculá-la, basta dividir o lucro pelo total das vendas e multiplicar por 100:

$$\bullet \text{ LUCRATIVIDADE} = (\text{LUCRO LÍQUIDO} / \text{RECEITA BRUTA}) \times 100$$

Em resumo, a lucratividade nos responde se o negócio está justificando ou não a operação, ou seja, se as vendas são suficientes para pagar os custos e despesas e ainda gerar lucro. Como a lucratividade é dada em percentual, torna-se bastante útil para a comparação de empresas, mesmo de tamanhos ou setores distintos.



2. Rentabilidade

Agora que já sabemos como calcular o lucro, também podemos descobrir como calcular a **Rentabilidade**, que indica o percentual de retorno do investimento¹ realizado na empresa. Seu cálculo também é muito simples, bastando, dividir o lucro líquido pelo capital investido e multiplicar por 100:

- **RENTABILIDADE = (LUCRO LÍQUIDO / INVESTIMENTO TOTAL) x 100**

Enquanto a **lucratividade** demonstra os ganhos imediatos do negócio em um período específico (um mês, um semestre, um ano, etc.), a **rentabilidade** nos dá qual é o retorno sobre o investimento que foi feito na empresa em longo prazo.

É importante o cálculo da lucratividade para saber se vale a pena realizar o investimento no negócio. Em alguns casos de negócios de curto ciclo de vida (negócios que dependam de moda, eventos passageiros etc.), a lucratividade precisa ser bem acima da média para que haja tempo hábil para recuperação do investimento enquanto a empresa existir.

¹ Os **Investimentos** são os desembolsos realizados pela empresa para a compra de bens como máquinas, equipamentos, veículos, móveis, ferramentas, recursos de informática (hardware ou software), ou até mesmo em treinamentos e capacitações. Este tipo de investimento é conhecido como **investimentos operacionais**, pois como o próprio nome sugere, contribuem diretamente para melhorar e ampliar a capacidade produtiva da organização.

3. Projeção de Vendas

A projeção de vendas, também conhecida como orçamento de vendas, planejamento de vendas, previsão de receitas ou ainda projeção de faturamento, como o próprio nome induz, é a previsão feita pela empresa para o montante de receitas que espera receber em um determinado período futuro. É através dela que a empresa geralmente inicia o seu planejamento, inclusive porque é a partir das vendas que são derivadas todas as demais projeções e simulações. Alguns exemplos de outros planejamentos diretamente dependentes da previsão de vendas:

- **Deduções:** as deduções de vendas e despesas variáveis como impostos, fretes e comissões estão diretamente atreladas ao volume de vendas. Se não houver vendas, não há deduções a serem pagas.
- **Custos:** os custos de produção dos produtos vendidos também dependem diretamente do volume de vendas. É através desta projeção que a empresa fará seu planejamento de produção, compra de matérias-primas e insumos, contratação de pessoal, etc.
- **Investimentos:** é de acordo com o volume de vendas que está sendo planejado que a empresa saberá o quanto precisará investir em máquinas, equipamentos, expansão (terrenos, armazéns, novas unidades produtivas), etc.
- **Gastos Fixos:** baseado no volume de vendas previsto a empresa precisará se preparar para administrar o negócio, contratando pessoal para os cargos administrativos, comprando materiais de manutenção e escritório, entre outros, ou mesmo demitindo pessoal e reduzindo despesas caso as vendas previstas não suportem a estrutura de gastos atual.



0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15

Universidade Virtual
ADM
Prof. Arievaldo Alves de Lima

Aprendizado é Ação
do contrário é só informação !
www.grupoempresarial.adm.br
contabilidade@grupoempresarial.adm.br

SALA DE AULA
VIRTUAL

- Artigos
- Exercícios
- Avaliação Online
- Notas Explicativas

Um dos detalhamentos de vendas mais comuns praticados pela empresa para previsão de receitas é através da quebra por:

- **Canais de distribuição:** ou seja, o caminho escolhido para o produto ou serviço chegar ao consumidor final. Exemplos de detalhamentos: regiões, estados, filiais, lojas físicas, lojas virtuais, revendedores, representantes, etc.
- **Mix de produtos:** famílias de produtos, linhas de produtos, tipos de produtos, segmentos, marcas, modelos, etc.

Desta forma pode-se realizar análises que ajudem a entender porque um determinado produto vende mais em uma região que outra, analisar o desempenho entre filiais da mesma região, comparar a rentabilidade de linhas de produtos diferentes, entre outros.

Empresas com canais de distribuição muito ramificados ou mix de produtos muito extensos, como se tornar complicado realizar a projeção em nível tão detalhado. Neste caso as empresas costumam realizar suas projeções consolidando, por exemplo, lojas por região ou produtos por linha de produtos. Esta é uma técnica bastante útil, onde se deve apenas tomar o cuidado de encontrar o ponto de equilíbrio entre o nível de detalhe que permite uma orçamentação ágil, mas sem comprometer a acuracidade da informação para as análises.

Apesar de sua extrema importância para o planejamento como um todo, é comum em muitas empresas colocar mais energia e dar mais atenção ao orçamento e acompanhamento de custos e despesas, muitas vezes deixando em segundo plano as atividades de previsão e simulações relacionadas ao planejamento de vendas, o que é ponto de atenção para empresas com esta prática, pois como comentamos, o planejamento de vendas é a base para os demais planos, afinal sem vendas, dificilmente uma empresa irá sobreviver.

4. Tributos, Impostos, Taxas e Contribuições:

Na página dez, justificaremos melhor, o que é o EBITDA ou LAJIDA e como calculá-lo, e algumas pessoas nos procuraram com a dúvida: “Mas se a definição do EBITDA diz que seu valor deve ser calculado antes dos impostos, porque aparecem impostos na figura?”. Esta é uma dúvida bem comum (e muito pertinente) e no artigo de hoje vamos ajudar a esclarecê-la.

(+)	Receita de Vendas
(-)	Deduções e Impostos
(=)	Receita Líquida
(-)	Custo dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos
(=)	Lucro Bruto
(-)	Despesas Fixas
(+)	Outras Receitas Operacionais
(=)	EBITDA

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15

Universidade Virtual
ADM
Prof. Arievaldo Alves de Lima

Aprendizado é Ação
do contrário é só informação !
www.grupoempresarial.adm.br
contabilidade@grupoempresarial.adm.br

SALA DE AULA
VIRTUAL

- Artigos •
- Exercícios •
- Avaliação Online •
- Notas Explicativas •

5. Impostos sobre Vendas

Tributos

Os tributos são o conjunto de impostos, taxas, contribuições e empréstimos compulsórios que formam a receita da União, Estados e municípios. O IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica) é exemplo de tributo, assim como a taxa de iluminação ou taxa do lixo cobrada por uma prefeitura, ou ainda a CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido).

Os tributos podem ser diretos, onde são os contribuintes que devem arcar com a contribuição, como ocorre no Imposto de Renda, ou podem ser indiretos, como os impostos que incidem sobre o preço das mercadorias e serviços vendidos.

Impostos

Como vimos, os impostos são um tipo de tributos, e não há uma destinação específica para os recursos obtidos por meio de seu recolhimento. Geralmente são utilizados para o financiamento de serviços públicos, como educação e segurança. Eles podem incidir sobre o patrimônio (como o IPTU e o IPVA), renda (Imposto de Renda) e consumo, como o IPI que é cobrado dos produtores e o ICMS que é pago pelo consumidor.

Taxas

As taxas são os valores cobrados do contribuinte por um serviço prestado pelo poder público, como a taxa de lixo urbano ou a taxa para a confecção do passaporte.



Contribuições

Podem ser de dois tipos: de melhoria ou especiais. No primeiro caso estão as contribuições cobradas em uma situação que representa um benefício ao contribuinte, como uma obra pública que valorizou seu imóvel. Já as contribuições especiais são cobradas quando há uma destinação específica para um determinado grupo, como o PIS (Programa de Integração Social) e PASEP (Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público), que são direcionados a um fundo dos trabalhadores do setor privado e público.

Empréstimos Compulsórios

Podemos ser criados pelo governo em situações de emergência ou para algum fim específico.

Tributos, Impostos, Taxas e Contribuições na ótica da Contabilidade Gerencial

Cada um dos desembolsos com tributos, impostos, taxas e contribuições são tratados pela contabilidade gerencial em algum ponto específico do processo de composição dos demonstrativos e cálculo do EBITDA. Como vimos, alguns destes **impostos** que são diretamente associados à venda (como ICMS, COFINS, IPI, ISS etc.) já são absorvidos no cálculo da receita líquida, onde há o abatimento do valor destes impostos da receita bruta, na forma de deduções sobre vendas. Já as **taxas**, são valores pagos de forma pontual por algum serviço específico, e quando ocorrem geralmente são classificadas como despesas. O mesmo ocorre com as **contribuições**. E para fechar a conta, ficou faltando considerar o **IRPJ** e a **CSLL**, que são tributos pagos pela empresa ao final do exercício contábil, após a apuração dos lucros, onde já os demais impostos e taxas já foram considerados (como deduções de vendas ou despesas gerais).²

² Portanto, quando falamos da exclusão de impostos para o cálculo do EBITDA, é referente aos tributos como IRPJ e CSLL, pois os demais já foram considerados em algum ponto anterior da composição do resultado da empresa.

6. Orçamento ou Projeção de Dedução de Vendas

As Deduções de Vendas são os valores calculados sobre o Faturamento Bruto (que já vimos no post Projeção de Vendas), e são geralmente caracterizadas pelas despesas que ocorrem sempre que há uma venda (não confundir com Custo de Produto). Subtraindo os valores de Deduções de Vendas do Faturamento Bruto obtemos a Receita Líquida, conforme exemplificado na imagem abaixo:

(+)	Receita de Vendas
(-)	Deduções e Impostos
(=)	Receita Líquida

Os valores das deduções são geralmente percentuais aplicados sobre a receita bruta ($\text{Receita Bruta} * \text{Dedução} / 100$), mas podem ser também valores fixos a serem pagos a cada venda realizada.

Alguns exemplos de deduções de vendas mais comuns:

- **Impostos:** podem ser federais, estaduais ou municipais. PIS, COFINS, ICMS, ISS, entre outros são os impostos, que de acordo com o segmento da empresa, devem ser pagos a cada venda realizada, a não ser que a empresa se encaixe no Simples Nacional onde todos estes impostos são substituídos por uma alíquota única;
- **Comissões:** trata-se da remuneração variável das pessoas envolvidas na venda;



0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15

Universidade Virtual
ADM
Prof. Arievaldo Alves de Lima

Aprendizado é Ação
do contrário é só informação !
www.grupoempresarial.adm.br
contabilidade@grupoempresarial.adm.br

SALA DE AULA
VIRTUAL

- Artigos •
- Exercícios •
- Avaliação Online •
- Notas Explicativas •

- **Fretes:** ao realizar uma venda é necessário o envio do produto ao cliente e este custo de envio deve ser abatido do faturamento bruto deste produto. Este é um caso comum de se trabalhar com valores fixos por venda ao invés de percentuais sobre o faturamento. Porém para planejamento e orçamento é muito complicado saber para onde os produtos serão vendidos e enviados, portanto costuma-se utilizar da aplicação de percentuais médios para simplificação dos cálculos e projeções;
- **Embalagens:** a exemplo dos fretes, é o valor gasto para embalar um produto a ser vendido e também é comum trabalhar com valor fixo por unidade vendida, mas simplificar o cálculo para projeções através de percentuais;
- **Devoluções e cancelamentos:** são valores deduzidos do faturamento bruto em função do retorno dos produtos à empresa por recusa do cliente. Os produtos, se em bom estado, retornam ao estoque para nova venda, sendo que o valor referente à nota fiscal de venda, deverá ser abatido do faturamento;

Existem ainda outras deduções que podem ocorrer, dependendo do negócio e ramo de atuação, como por exemplo, os custos financeiros de vendas em empresas que vendem por comércio eletrônico (pagando taxas aos sites de vendas) ou empresas que vendem através de cartões de crédito (que cobram percentuais em cima de cada venda realizada).

7.0 que é EBITDA ou LAJIDA

Conforme comentamos na página cinco, o EBITDA é um dos mais importantes indicadores financeiros para se analisar o desempenho das organizações de forma “livre” de influências externas. Isso porque ele é capaz de medir a produtividade e a eficiência da empresa de maneira direta e objetiva, o que é um ponto essencial para o empresário poder avaliar se deve ou não investir na companhia. Para conhecer melhor este indicador, vamos começar entendendo o que significa essa sigla.³

Modelo de Cálculo EBITDA ou LAJIDA

(+)	Receita de Vendas
(-)	Deduções e Impostos
(=)	Receita Líquida
(-)	Custo dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos
(=)	Lucro Bruto
(-)	Despesas Fixas
(+)	Outras Receitas Operacionais
(=)	EBITDA

³ EBITDA é o acrônimo em inglês para *Earning Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization*, ou seja, a sigla por si só, já ajuda bastante a explicar a função do indicador. E fica ainda mais simples se traduzirmos literalmente para português, obtendo o termo **LAJIDA**, que significa Lucro Antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização.

Portando, em linhas gerais podemos definir o EBITDA como sendo “a geração operacional de caixa” da companhia, ou seja, quanto à empresa gera de lucro (ou prejuízo) apenas em suas atividades operacionais, sem considerar os efeitos financeiros e de pagamento de tributos. Como dissemos, o EBITDA é um indicador muito importante para os empresários e administradores de empresas, pois possibilita que sejam analisados não apenas o resultado final da organização, e sim o processo de geração de valor com um todo.

Esse é um indicador bastante também utilizado no mercado de ações, pois possibilita a comparação direta de empresas, até mesmo de setores diferentes, já que com ele é possível avaliar o lucro referente apenas ao negócio, descontando qualquer ganho financeiro (como contratos derivativos, alugueis ou outras rendas que a empresa possa ter gerado no período).

Também são retirados para a apuração do EBITDA os juros dos empréstimos que muitas vezes as empresas contratam para alavancar as suas operações, a Depreciação e Amortização dos ativos da empresa, e os tributos pagos ao governo, como a Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) e o Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ).

Ao se trabalhar com indicadores financeiros é fundamental que a companhia selecione de maneira consciente e equilibrada os indicadores que irá utilizar para medir e guiar os rumos da organização. Para isto, metodologias como o BSC (Balanced Scorecard) podem auxiliar.

- Prestigie minhas pesquisas através dos meus livros no conteúdo sob medida para seus estudos acadêmicos e melhoria de sua taxonomia cognitiva.

