

ALAVANCA

Informativo Ruiz Consultoria Empresarial

Março de 2024



RUIZ

CONSULTORIA EMPRESARIAL

EDITORIAL

O Informativo Alavanca, foi criado para levar informações que julgamos importantes a nossos clientes e amigos. Foi criado em 1998, quase no nascedouro da Ruiz Consultoria Empresarial. Inicialmente em papel, impresso e enviado pelo correio. Ficamos alguns anos sem esta publicação, por acúmulo de trabalho em outros segmentos, depois pela pandemia, além de outros motivos internos de nossa consultoria.

Fomos por inúmeras vezes indagados o porquê da suspensão deste instrumento de ajuda aos pequenos empresários e em atenção a estes amigos que voltaremos a publicar, porém apenas eletronicamente.

Nossa Consultoria é uma pequena empresa de prestação de serviços de auxílio na Gestão das Pequenas e Médias Empresas. O foco principal é análise das informações gerenciais do cliente, e após um trabalho detalhado, apresentar soluções práticas e factíveis, para melhorar a gestão das pequenas empresas e com isso aumentar o lucro e o seu patrimônio.



COMO CALCULAR O PREÇO DE VENDA CORRETAMENTE



Calcular o preço de venda de um produto é de suma importância para o empresário, pois é através das receitas de vendas é que a empresa paga seus custos, tributos, despesas e tem que sobrar para o lucro e novos investimentos. Parece uma coisa simples, mas que as vezes o fazemos erradamente.

Vamos exemplificar:

Imagina que seus custos foram corretamente apurados e você determinou que quer de lucro 40% dos custos e terá que incluir os tributos, que incidem sobre o preço de vendas e estão descritos desta forma:

	R\$	%
Custo de Matéria Prima	1.500,00	51,9%
Custo da Mão de Obra	850,00	29,4%
Custos Indiretos de Fabricação	540,00	18,7%
Custo total do produto	2.890,00	100,0%
Lucro desejado	1.156,00	40,0%
Custo mais lucro	4.046,00	140,0%
Impostos sobre vendas 23%		

Erradamente, mas é bem comum verificarmos este erro, é acrescentar os 23% de tributos sobre a somatória de custo mais o lucro. Ficaria assim: $R\$ 4.046,00 + 23\% = R\$ 4.976,58$, vejamos como está errado, projetamos um lucro de $R\$ 1.156,00$.

	R\$	%
Receita de Vendas	4.976,58	
Impostos	1.144,61	23%
Custo Total	2.890,00	
Lucro	941,97	

Por que isso acontece? Porque os tributos incidem sobre o preço de venda, que não sabemos ainda qual será e não sobre o custo com o lucro.

A forma correta é utilizar a fórmula do preço de vendas, que é $V=C+L+I$

$V= 2.890,00+1.156+0,23V$ (23% sobre o preço de vendas = $0,23V$) Resolvendo a equação:

$V=4.046,00+0,23V \implies V-0,23V= 4.046,00 \implies 0,77V=4.046,00 \implies 4.046,00/0,77 \implies V= 5.254,54$ **Preço de venda correto R\$ 5.254,54**

	R\$	%
Receita de Vendas	5.254,54	
Impostos	1.208,54	23%
Custo Total	2.890,00	
Lucro pretendido	1.156,00	

Qualquer outra variável que for incluir no preço de vendas, como comissões, despesas financeiras etc., tem que ser incluso na equação.

A IMPORTÂNCIA DOS CONTROLES INTERNOS

O sucesso de uma empresa depende de um sem número de fatores, desde qualidade do produto, bom marketing, escolha do ponto certo, expertise do empresário, mão de obra qualificada e muito mais. Não tem receita mágica pra uma empresa ir bem.

Ter uma empresa com muitos controles e gerenciamento sobre eles, também não é garantia de sucesso, mas é inegável que o empresário que gerencia sua empresa todos os dias, com ferramentas gerenciais adequadas, suas chances de crescimento serão bem maiores.

Imagine um navio que saia da África com destino ao Brasil, se logo no início da viagem o capitão desviar 5% da rota e não corrigir imediatamente, provavelmente chegará nos Estados Unidos.



Na gestão da empresa é mesma coisa, se algo ocorrer de errado, tem que ser corrigido imediatamente. Frase como: *O mercado está ruim; Estamos em crise; Os impostos são elevados; O mês que vem será melhor.* São frases ambíguas, vagas, que se procura um culpado, que não eu.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO – DRE



Claro que quanto maior forem os Controles Internos, a possibilidade de erros, fraudes, desvio de rotas, serão sempre minimizadas, mas um controle é vital para a saúde financeira da empresa, é a DRE.

Por este demonstrativo a empresa apura seu resultado (lucro ou prejuízo), mensalmente e de preferência seja numa planilha de excel, onde as colunas dos meses estejam uma colada na outra, para se identificar mudanças das contas, além de uma coluna de Análise Vertical, que é mostrar percentualmente quando aquela rubrica representa no montante de vendas.



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO – DRE



No exemplo a seguir, claro que as contas devem ser abertas, como por exemplo as Despesas Administrativas, deveremos descrever, quais foram a rubricas que originaram aquele saldo, além disso, totalizar o ano, e ir acumulando mês a mês até fechar o ano.

	Janeiro	%	Fevereiro	%
FATURAMENTO	221.821,26		212.556,11	
Impostos	19.857,00	9,0%	23.800,51	11,2%
Custos Variáveis	69.607,00	31,4%	80.424,00	37,8%
Frete de Entrega	1.031,00	0,5%	-	0,0%
Margem Contribuição	131.326,26	59,2%	108.331,60	51,0%
Custo de Mão de Obra	59.196,82	26,7%	54.995,91	25,9%
Aluguel	1.850,00	0,8%	1.850,00	0,9%
Lucro Bruto	70.279,44	31,7%	51.485,69	24,2%
Despesa ADM	26.986,52	12,2%	18.655,07	8,8%
Despesas c/ Prédio	1.195,00	0,5%	486,00	0,2%
Despesas Comerciais	137,00	0,1%	2.113,00	1,0%
Despesas Financeiras	1.267,00	0,6%	1.535,00	0,7%
Receitas Financeiras	2.059,00	0,9%	1.687,00	0,8%
Lucro Operacional	42.752,92	19,3%	30.383,62	14,3%

PLANEJAMENTO

Use seu tempo para planejar, organizar, gerenciar, controlar, fazer feedback, corrigir os rumos, voltar a planejar e medir constantemente os resultados



CONTROLES

Você pilotaria um avião, numa noite de tempestade se os controles não estivessem funcionando? Pois é, dirigir uma empresa sem controles é mais ou menos a mesma coisa. PENSE NISSO.



FRASES IMPORTANTES

“Somente o lucro faz sua empresa crescer, na outra ponta os prejuízos levam a empresa à bancarrota.”

Jose Carlos Ruiz

“Sua Marca vale muito mais que sua empresa.”

Antonio Ermirio de Moraes

“O que vale a pena ser feito, vale a pena ser bem feito.”

Nicolas Poussin

CONTATOS

José Carlos Ruiz
Consultor

Rodrigo Gil Ruiz
Consultor

Rafael Gil Ruiz
Consultor

Ruiz Consultoria Empresarial

**Rua João Mendonça Salvador, 145 – Vila Real – Porto Ferreira – SP – Tel.
19.3589.1977 – celular 19.99766.1296 ruiz@ruizconsult.com.br**



RUIZ
CONSULTORIA EMPRESARIAL