

MOLDANDO
NEGÓCIOS EM
PROL DO SUCESSO





AGNALDO ALVES

Formação Acadêmica

Contador, pela UFPR.

Pós-Graduado em Controladoria, pela UFPR.

MBA em Auditoria, pela UFPR.

Experiência profissional

Auditor Interno e Externo em diversas empresas nacionais e multinacionais.

Diretor Adjunto, Conselheiro Fiscal.

Contador Perito Assistente Técnico em diversos processos da área: Cível.

Professor de Cursos de Graduação e Pós-Graduação Presencial e a Distância.

Palestrante.



ENDEREÇOS DE NOSSAS CREDENCIAIS

<https://www.grupoaal.com.br>

<https://www.linkedin.com/in/agnaldo-alves-08b08086/>

<http://lattes.cnpq.br/1990536236046136;>

Quando se
navega sem
destino, nenhum
vento é favorável.

Sêneca

 PENSADOR





A **AAL** é uma empresa de Consultoria, atuando nos segmentos industrial, comercial e prestação de serviços.

Tem como diferencial competitivo a especialização na Gestão Estratégica de Negócios, contribuindo com a Manutenção, Crescimento, Fortalecimento e Valorização da Imagem da Marca e Sustentabilidade das Empresas.



Calculando Margem de Lucro e Margem Bruta



Calculando Margem de Lucro

A margem de lucro é responsável por medir a lucratividade das atividades da empresa, em porcentagem.

Seu cálculo se dá através da fórmula:

$$\text{Margem de lucro (\%)} = \frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Vendas líquidas (Receita)}} \times 100\%$$

Dessa fórmula resulta a porcentagem de lucro líquido, ou seja, todas as receitas menos os custos de produzir e vender os produtos da empresa.

De forma simples, o lucro de um produto, serviço ou de toda a empresa, é a diferença entre a receita obtida com as vendas e os custos e despesas que existiram no período.

Ao saber todos os custos e despesas que possui é que um empreendedor poderá pensar em qual preço final venderá seus produtos para que não tenha prejuízo.



Calculando Margem de Lucro

Margem de lucro é: a porcentagem que mede o quanto uma empresa ganha em cima de suas vendas.

Entenda a diferença entre lucro de produtos ou de uma empresa de serviços e margem de lucro.

Pois imagine: sua empresa pode ter muito lucro com a venda de determinado produto, mesmo que a margem de lucro em cima de cada unidade seja baixa – bastaria vender um grande volume desses produtos.

Logo: lucro é o valor total que você ganha em cada venda.

Ou seja, é “o que sobra” da venda de cada produto ou serviço depois que você paga todas as contas envolvidas na produção e comercialização desses itens.



Calculando Margem de Lucro

Exemplo

Ao vender um produto, com um custo de R\$ 2,00 e um imposto de R\$ 0,20, por produto vendido; logo para que tenha lucro, o produto deve ser vendido com preço acima de R\$ 2,20 a unidade.

Se vender exatamente a este preço, estará vendendo em seu ponto de equilíbrio contábil, e se vender abaixo tem um prejuízo.

Suposição, que este preço final seja de R\$ 3,50, com os mesmos custos totais de R\$ 2,20, podemos calcular a margem de lucro líquida por:

$$\text{Lucro líquido} = \text{R\$ 3,50} - \text{R\$ 2,20} = \text{R\$ 1,30}$$

$$\text{Margem de lucro} = \text{R\$ 1,30} / \text{R\$ 3,50} \times 100\% = 37,14\%$$

Este valor demonstra a margem de lucro por venda de um certo produto, mas o mesmo serve para empresa toda, bastando considerar todos os custos e receitas de todos os outros produtos.



Calculando Margem bruta

Cálculo de margem de lucro bruto

Também é possível mensurar outros valores para a margem de lucro, como por exemplo a **margem bruta**, através da fórmula:

$$\text{Margem bruta} = \frac{\text{Receitas líquidas} - \text{Custos operacionais}}{\text{Receitas líquidas}} \times 100\%$$

Para o cálculo desta margem só se consideram os custos diretos em produzir, ou adquirir dos fornecedores, as mercadorias que serão vendidas.

No exemplo anterior, se considerássemos somente um custo operacional de R\$ 1,50 e o preço de venda ao mesmo preço de R\$ 3,50, então podemos calcular a margem bruta pela fórmula:

$$\text{Margem de lucro bruto} = (\text{R\$ 3,50} - \text{R\$ 1,50}) / \text{R\$ 3,20} \times 100\% = 57,14\%$$

Esta margem possui valores maiores por não considerar todos os custos e despesas, ou seja, é o lucro sobre a produção e venda de um produto.



Calculando Margem bruta x Margem Líquida

Margem de lucro bruta x margem de lucro líquida

O cálculo acima é o da margem de lucro bruta.

A margem de lucro líquida, considera além dos custos para a execução dos serviços, os seguintes fatores:

- Impostos sobre faturamento;
- Tributação e encargos sobre folha e outros;
- Aluguel ou manutenção da sede;
- Telefone, água, luz, Internet etc.
- Despesas com pessoal administrativo.



Calculando Margem bruta x Margem Líquida

Margem de lucro bruta x margem de lucro líquida

Isso tudo deve ser deduzido do lucro bruto (menos tributação e despesas fixas e variáveis).



Dicas para aumentar a margem de lucro

1. Revise seus custos e processos

É importante não se afobe e saia cortando itens que vão afetar sua produção ou seu serviço no futuro.

Por isso, a palavra de ordem é revisão. Entenda como os seus processos funcionam, o fluxo que eles percorrem na empresa, se ele é burocratizado, se faltam etapas que podem melhorar o fluxo, se existem custos que podem ser flexibilizados, outros fornecedores que podem ser consultados, se você possui múltiplas ferramentas quando poderia estar usando apenas uma, etc.

Dessa forma, com os resultados dessa revisão você, como gestor, será capaz de fazer uma **gestão de custos** eficiente, assim como distribuir melhor as demandas dos projetos e clientes.



Dicas para aumentar a margem de lucro

2. Maior controle = maior margem de lucro

Que o tempo é um recurso escasso e precioso no dia a dia de um gestor, todo mundo sabe.

A questão é: você está fazendo tudo o que é possível para otimizá-lo?

Existem ferramentas, que foram criadas exatamente para isso!

Elas permitem que você e seus colaboradores trabalhem em harmonia, já que as informações ficam centralizadas e é possível visualizar o que está acontecendo em tempo real.

Assim como obter dados e informações estratégicas, com poucos cliques.

Ou seja, você não vai mais ficar soterrado debaixo de uma pilha de e-mails, procurando aquele documento importante, a imagem para a campanha, ou a formalização da data de entrega de um projeto. Só esse fato já traz mais produtividade, e uma conseqüente melhora na margem de lucro dos clientes.



Dicas para aumentar a margem de lucro

3. Timesheets podem ser grandes aliados. Ou grandes inimigos

Como um bom gestor você também precisa estar de olho nas famosas planilhas de P&L (“Profits and Losses”, ou “Lucros e Perdas”).

São elas as responsáveis por apresentar a margem de lucro bruta de um produto, de uma linha de produto ou de um serviço prestado pela sua empresa.

São elas que mostram o que dá e o que não dá certo.

Uma outra informação relevante que existe nessas planilhas é: uma linha de custo que rateia o salário da mão de obra direta empregada durante o período apurado.

E como já mencionamos acima, uma gestão eficiente do tempo é fundamental para melhorar a margem de lucro.

E é aí que entram os timesheets ou planilha de horas trabalhadas.



Dicas para aumentar a margem de lucro

3. Timesheets podem ser grandes aliados. Ou grandes inimigos

Você sabe como funciona: ao final de um dia ou semana de trabalho, seus colaboradores devem discriminar o número de horas trabalhadas em determinados projetos, produtos ou clientes.

Não é uma tarefa fácil pedir que eles façam isso.

Afinal, é provável que todo mundo esteja cansado, e que preencha de forma displicente.

E você sabe onde isso pode levar: valores distorcidos e margens diminuídas.

Com esses dados distorcidos, fica mais complicado para você, como gestor, entender a realidade do negócio e quanto tempo está sendo investido por projeto, ou por cliente.



Dicas para aumentar a margem de lucro

4. Faça uma pesquisa de mercado

Uma pesquisa de mercado pode te ajudar a entender melhor quem é o seu público consumidor, quais são os interesses dele, as necessidades, qual é a imagem da marca perante o público, quais são ou como estão posicionados os seus concorrentes, entre outras informações.

O importante é ter um objetivo definido em mente, escolher um público alvo, coletar informações e depois analisá-las.

A partir das informações obtidas, você vai poder conhecer melhor o seu público, a concorrência, o nível de satisfação do consumidor, identificar oportunidades para, eventualmente, ampliar o leque de produtos/serviços oferecidos, o que pode aumentar a sua margem de lucro.



Dicas para aumentar a margem de lucro

4. Faça uma pesquisa de mercado

Você sabe se tem lucro com todos os clientes?

Não é raro empresas terem clientes que acham que estão pagando demais por um serviço, mas é difícil provar que eles estão demandando mais horas do que o previsto em contrato.



Dicas para aumentar a margem de lucro

4. Faça uma pesquisa de mercado

Rentabilidade é o destino, foco é o caminho

Ao concentrar todas as informações que são fundamentais para você fazer a gestão do seu negócio, ou do seu time, com mais rapidez e eficiência.

Você acompanha em tempo real o que está acontecendo com os seus processos, dando mais autonomia para a sua equipe, além de tornar a comunicação mais transparente e segura.

E mais, você vai conseguir obter dados reais para fazer uma gestão de custos eficiente.



OBRIGADO

EMAIL's:

agnaldo.alves@grupoaal.com.br

contato@grupoaal.com.br

WhatsApp:

55 041 99948-2273

"O rio atinge seus objetivos porque aprendeu a superar obstáculos." - Lao-Tsé

