

LUCRO OU ILUSÃO?

DESCUBRA SE SUA EMPRESA REALMENTE GANHA DINHEIRO

TER DINHEIRO EM CAIXA NÃO SIGNIFICA, NECESSARIAMENTE, QUE O NEGÓCIO É LUCRATIVO. ENTENDER A DIFERENÇA ENTRE FATURAMENTO, CUSTOS, DESPESAS E LUCRO É FUNDAMENTAL PARA TOMAR DECISÕES SEGURAS E GARANTIR O CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL DA EMPRESA.

PARA MUITOS EMPREENDEDORES, ver dinheiro entrando na conta é motivo de tranquilidade. Mas isso significa que a empresa está realmente dando lucro? Nem sempre.

É comum acompanhar as vendas diariamente e deixar de lado um dos principais indicadores da gestão: a lucratividade. A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) ajuda a identificar se o negócio está gerando riqueza ou apenas movimentando dinheiro.

O lucro é o resultado positivo obtido quando a receita supera custos, despesas, encargos e impostos. É o que efetivamente sobra e pode ser destinado a investimentos, reservas, distribuição aos sócios ou redução de dívidas.

Por isso, é importante diferenciar lucro de faturamento. O faturamento apresenta o total das vendas em determinado período. Já o lucro é o valor restante após o pagamento dos gastos necessários para manter a operação. Uma empresa pode faturar milhões e, ainda assim, apresentar prejuízo.

Também é preciso distinguir custos de despesas. Custos estão diretamente ligados à produção ou à prestação do serviço, como matéria-prima e mão de obra operacional. Despesas mantêm a empresa funcionando, como aluguel, energia, marketing e salários administrativos.

A DRE organiza essas informações e apresenta diferentes níveis de resultado.

O lucro bruto é obtido após descontar os custos de produção ou comercialização, revelando a eficiência da operação e da política de preços.

O lucro operacional considera também as despesas administrativas, comerciais e financeiras. Já o LAIR (Lucro Antes do Imposto de Renda) incorpora receitas e despesas não operacionais e serve de base para o cálculo dos tributos sobre o lucro.

Por fim, chega-se ao lucro líquido, o resultado real da empresa. É o valor que pode ser distribuído aos sócios ou reinvestido no negócio.

O lucro, porém, não deve ser analisado isoladamente. Indicadores de caixa, endividamento, produtividade e crescimento também são fundamentais para orientar decisões estratégicas.

A distribuição de lucros deve seguir as regras fiscais vigentes, que podem sofrer alterações. Por isso, é importante acompanhar a legislação e contar com assessoria contábil e jurídica.

No mundo empresarial, faturar é importante. Mas crescer de forma sustentável depende de conhecer os números e entender se a empresa realmente está gerando lucro.

LUCRO NÃO É FATURAMENTO

• **Faturamento:** total das vendas realizadas.

Lucro: o que sobra após pagar custos, despesas e impostos.

Custos: gastos ligados diretamente à produção ou a prestação do serviço.

• **Despesas:** gastos para manter a empresa funcionando (aluguel, salários administrativos, energia, marketing etc.).

• **DRE (Demonstração do Resultado do Exercício):** relatório contábil que mostra a saúde financeira do negócio.

• **Os quatro principais indicadores de lucro:**

– Lucro Bruto

– Lucro Operacional

– LAIR (Lucro Antes do Imposto de Renda)

– Lucro Líquido

• **Fica a dica:** Ter dinheiro em caixa nem sempre significa que a empresa é lucrativa. Somente a análise contábil mostra o verdadeiro resultado do negócio.



Por: **Urubatan Almeida Ramos** Contabilista, Economista e Advogado Empresarial.

Escritório Almeida Ramos Advogados Associados

Av. José Giorgi, 1243, 2º Andar, CJTO 18- Granja Viana Cotia

TEL.: (11) 4551-2532 – www.almeidaramosadvogados.com