

COMO CALCULAR O LUCRO POR PRODUTO OU SERVIÇO?

O lucro é o que sobra das vendas, menos as despesas e custos, inclusive a remuneração dos sócios. Além de conhecer a margem de lucro do negócio, é importante analisar a margem de lucro por produto, pois isto auxilia no melhor direcionamento das estratégias para melhorar o resultado dos produtos com menor lucro e potencializar ainda mais aqueles mais lucrativos.



CONHEÇA SUAS DESPESAS!

DESPESAS FIXAS:

Não variam conforme o nível de vendas/produção:

Aluguel, salários, encargos, pró-labore, luz, contador, despesas bancárias.

DESPESAS VARIÁVEIS:

Aumentam ou diminuem de acordo com o nível de vendas ou produção:

Impostos, comissões, embalagens, frete.

CUSTO DO PRODUTO VENDIDO: todos os custos de aquisição ou fabricação do produto como frete e impostos.

CUSTO DO SERVIÇO PRESTADO: compostos por todos os custos necessários à prestação do serviço como mão-de-obra direta e materiais.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO: também conhecida como lucro bruto, é a diferença entre o preço de venda e todos os custos e despesas variáveis. É o que "sobra" para pagar as despesas fixas e gerar um lucro para o negócio.

VEJAMOS ESTES CÁLCULOS NA PRÁTICA: POR EXEMPLO, NO SALÃO DE BELEZA ...

CREME DE CABELO			CREME DE PELE		
DISCRIMINAÇÃO	VALOR	%	DISCRIMINAÇÃO	VALOR	%
PREÇO DE VENDA	36,00	100%	PREÇO DE VENDA	28,00	100%
(-) Custo do Produto Vendido	18,00	50%	(-) Custo do Produto Vendido	14,00	50%
(-) Despesas Variáveis	8,75	25%	(-) Despesas Variáveis	7,00	25%
(=) Margem de Contribuição	9,25	25%	(=) Margem de Contribuição	7,00	25%
(-) Despesas Fixas	4,00	11%	(-) Despesas Fixas	4,00	14%
(=) Lucro	5,00	14%	(=) Lucro	3,00	11%

O CÁLCULO TAMBÉM PODE SER FEITO PARA SERVIÇOS

PENTEADO		
DISCRIMINAÇÃO	VALOR	%
PREÇO DE VENDA	80,00	100%
(-) Custo do Produto Vendido	40,00	50%
(-) Despesas Variáveis	20,00	25%
(=) Margem de Contribuição	20,00	25%
(-) Despesas Fixas	4,00	5%
(=) Lucro	16,00	20%



Após os cálculos, você pode descobrir que alguns produtos ou serviços apresentam lucro pequeno ou mesmo negativo após a subtração das despesas fixas, mas caso a margem de contribuição seja positiva pode ser interessante manter no mix de produtos, visto que contribui no pagamento das despesas necessárias para a manutenção do negócio. As despesas fixas são necessárias para o funcionamento do negócio, sendo que cada produto/serviço deve contribuir para o pagamento das mesmas. **Análise com cuidado!**

A LUCRATIVIDADE DEVE SER CALCULADA POR PRODUTO OU SERVIÇO ESPECÍFICOS, VISTO QUE CADA UM TEM A SUA ESTRUTURA DE CUSTOS VARIANDO CONFORME O PREÇO DE VENDA ESTABELECIDO. ASSIM, É IMPORTANTE CONHECER AS MARGENS DE LUCRO DE CADA UM DELES PARA DECIDIR QUAL MIX DE PRODUTOS UTILIZAR E ESTRATÉGIAS DE VENDA.

COMO CALCULAR O LUCRO POR PRODUTO OU SERVIÇO?