

**no**

**7**

***retorno do  
investimento está  
a compensação.***

Num mundo globalizado em que vivemos, com tudo mudando numa velocidade espantosa, a oportunidade de negócio deve ser avaliada firmemente. Veja aqui como isto é possível.



**SEBRAE  
SP**



## **SÉRIE ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA?**

### **Conselho Deliberativo**

Presidente: Abram Szajman (FECOMERCIO)

ACSP Associação Comercial de São Paulo

ANPEI Associação Nacional de Pesquisa, Desenvolvimento e Engenharia das Empresas Inovadoras

Banco Nossa Caixa S. A.

FAESP Federação da Agricultura do Estado de São Paulo

FIESP Federação das Indústrias do Estado de São Paulo

FECOMERCIO Federação do Comércio do Estado de São Paulo

ParqTec Fundação Parque Alta Tecnologia de São Carlos

IPT Instituto de Pesquisas Tecnológicas

Secretaria de Estado de Desenvolvimento

SEBRAE Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SINDIBANCOS Sindicato dos Bancos do Estado de São Paulo

CEF Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal

BB Superintendência Estadual do Banco do Brasil

### **Diretor - Superintendente**

Ricardo Luiz Tortorella

### **Diretores Operacionais**

José Milton Dallari Soares

Paulo Eduardo Stabile de Arruda

### **Projeto e desenvolvimento - SEBRAE-SP**

**Autor** - Antonio Carlos de Matos

**Projeto gráfico e ilustrações** - Francisco Ferreira

**Revisão** - Daniela Pita

APOIO

**JUCESP - Junta Comercial do Estado de São Paulo**

Impressão

Fit Digital

Este material foi produzido em maio de 2009. Para utilização posterior é aconselhável verificar possíveis alterações na legislação e em aspectos tributários relacionados.



*no retorno do* **7**  
*investimento está*  
*a compensação.*

**SEBRAE**  
**SP**

No fascículo anterior, começamos a falar dos principais controles para domínio adequado do seu negócio. A “apuração de resultados” é sem dúvida o controle principal, o pai de todos os controles.

Derivados da apuração de resultados, você pode ainda acompanhar dois indicadores na forma de índices, que permitirão avaliação permanente da oportunidade de negócio que você identificou, para cuja exploração você montou sua empresa. São eles:

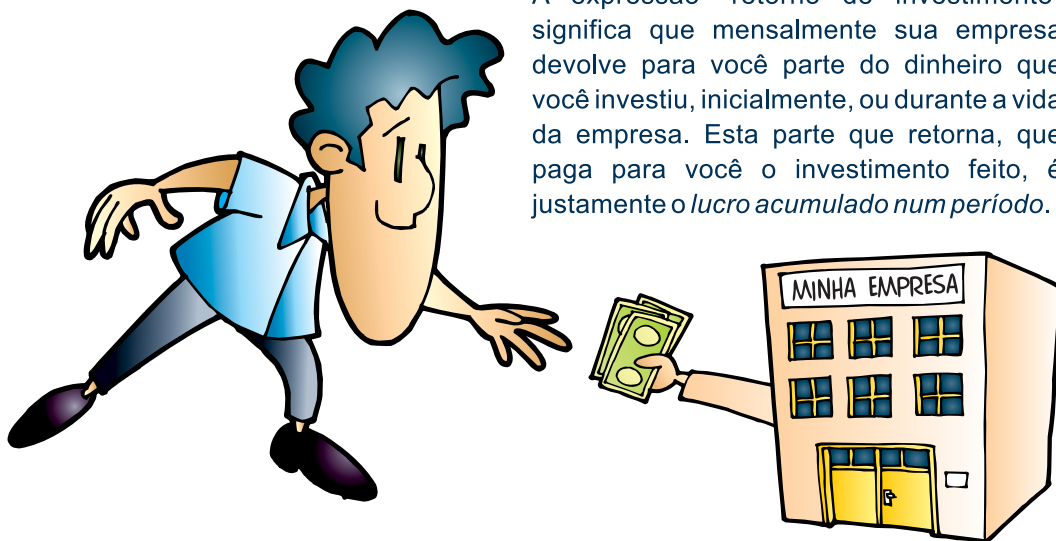
**TAXA DE RETORNO DO INVESTIMENTO**

e a

**LUCRATIVIDADE.**



A expressão “retorno de investimento” significa que mensalmente sua empresa devolve para você parte do dinheiro que você investiu, inicialmente, ou durante a vida da empresa. Esta parte que retorna, que paga para você o investimento feito, é justamente o *lucro acumulado num período*.



Verdadeiramente, o negócio só é viável se for capaz de retornar ou devolver para você o investimento realizado, o que você gastou para montar o negócio. Você deve pensar assim:



Este é o princípio básico de investimentos. O capital (dinheiro ou bens) que você aplicou na empresa tem de ser devolvido pela empresa, tal que, em um certo período de tempo, você disponha da empresa e também do capital que você utilizou. Isso mesmo, dos dois, disponha da empresa e do capital utilizado. No período seguinte, a empresa deve devolver “mais um capital aplicado”, e tantas vezes pelo tempo que durar a empresa. Este é o princípio de acumulação de capital, de formação de patrimônio, de geração de riquezas.



Se, por acaso, a empresa não puder proporcionar ao dono ou aos donos a devolução do investimento, pode significar que se esgotou a oportunidade de negócio. Por isso, é essencial planejar e acompanhar a capacidade de retorno do capital.



A expressão **taxa de retorno** significa um percentual do investimento realizado, que sua empresa paga mensalmente para você, como se fosse uma prestação mensal, referente ao investimento que você fez. Como comparação mais imediata, o negócio é bom se gerar uma taxa de retorno superior ao que outro investimento proporcionaria para você, com o mesmo capital investido.

Como exemplo simbólico, imagine que uma empresa que necessitou de um investimento inicial de **R\$ 91.000,00** esteja proporcionando um lucro mensal de **R\$ 9.500,00**. Ela está proporcionando um retorno de **10,44%** ao mês.



Como chegar nesta conclusão? Faça a conta para entender melhor:

$$\text{Retorno sobre o investimento} = \frac{\text{Lucro} \times 100}{\text{Investimento}} = \frac{9.500,00 \times 100}{91.000,00} = 10,44\%$$

Com uma taxa de retorno sobre o investimento de 10,44% ao mês, significa que os R\$ 91.000,00 investidos serão totalmente recuperados em pouco mais de 9 meses. Faça a conta:

$$\text{Prazo de Retorno} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Lucro mensal}} = \frac{91.000,00}{9.500,00} = 9,58 \text{ meses}$$

Desconsiderando a comparação de riscos entre as possibilidades de investimento existentes no mercado, não é fácil encontrar um investimento com taxa de retorno superior ao nosso exemplo simbólico, o que nos leva a concluir que a empresa simbolicamente representada em nosso exemplo traduz um bom negócio.



O indicador “lucratividade”, na forma de índice, é também muito importante, pois ajuda você a avaliar a compensação do seu esforço de operar a empresa, que resulta no esforço de gerar receitas e com elas, o lucro. O indicador “lucratividade” mede quanto de lucro tem em cada real (R\$) obtido por suas vendas, e se você fizer um acompanhamento mensal deste indicador, é fácil conferir se sua operação está conseguindo gerar mais lucro ou menos lucro, para um determinado esforço.



## no retorno do investimento está a compensação.

Como exemplo simbólico, imagine a empresa exemplificada acima, que conseguiu no último mês um volume de vendas de R\$ 45.000,00 e obteve um lucro de R\$ 9.500,00. Esta empresa conseguiu uma lucratividade de cerca de 21%. Como chegar nesta conclusão?

Faça a conta para entender melhor:

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro} \times 100}{\text{Receita de venda}} = \frac{9.500,00 \times 100}{45.000,00} = 21,11\%$$

São exemplos simbólicos para facilitar a compreensão, mas esses dois indicadores permitem acompanhar perfeitamente o desenvolvimento da empresa.

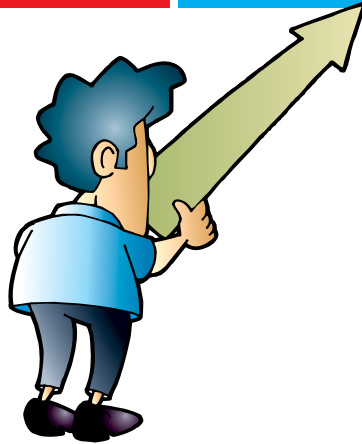
Permitem verificar se a tendência é de melhoria e crescimento ou se é de baixa.



Acompanhe mensalmente esses indicadores, compare o mês atual com os meses anteriores. Nem sempre se consegue grandes melhorias de um mês para outro, mas tenha muita atenção com valores decrescentes. Se a tendência for de queda, modificações no modelo de negócio precisam ser feitas. Decisivo é o indicador de “rentabilidade”, que precisa apontar sempre para uma operação vantajosa em relação a outros negócios disponíveis no mercado.

**DES**VANTAJOSO

**VANTAJOSO**

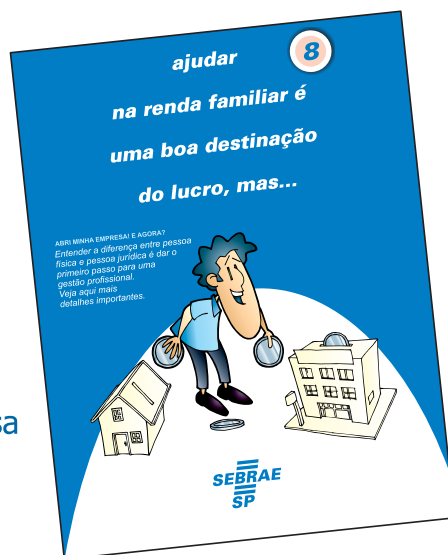


Aprender é sempre um bom negócio. Fique atento ao próximo fascículo que o Sebrae-SP está oferecendo para você dominar mais facilmente a gestão de seu negócio.

Se tiver alguma dúvida ou sugestões, entre em contato com o Sebrae-SP pelo 0800 570 0800, pelo portal [www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br) ou em nossos escritórios e Postos de Atendimento. Mencione que sua empresa faz parte do programa de dicas **ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA?**.

## **Confira no fascículo nº 8**

- A melhor destinação do lucro de sua empresa.
- O dinheiro do faturamento da empresa não é todo da empresa. Leia mais e evite situações indesejáveis.
- Sua empresa é lucrativa? Cálculos simples vão ajudar você a responder essa pergunta de forma precisa.



A série ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA? não pode ser encontrada em bancas, livrarias ou qualquer outro ponto do circuito comercial. Ela é distribuída gratuitamente pelo SEBRAE-SP.

Aprender é sempre um bom negócio. Não desperdice esta oportunidade. Informe já seu interesse, e receba os demais fascículos, para seu estudo e dos seus funcionários.



**Central de Relacionamento**  
**0800 570 0800**

De segunda a sexta, das 8h às 20h - ligação gratuita.

[www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br)