DINO - Divulgador de Notícias

Rentabilidade ou Lucratividade: o que é melhor para o seu negócio?

Muitos empresários se preocupam diariamente com o lucro gerado pelos seus negócios e algumas vezes deixam de considerar outros importantes indicadores para se ter uma saúde e sustentabilidade financeira, deixando de gerar o mais importante: riqueza.

12/09/2016 11:27:53

Se eu lhe perguntar se você prefere ganhar 10% sobre o montante de vendas que sua empresa realiza ou se prefere ganhar 2%, obviamente você me responderia 10%, pelo menos considerando o mesmo patamar de vendas, não é mesmo?

Bom, mas vamos lá, agora se eu lhe perguntar se você prefere ganhar 10% de R$ 100.000,00 ou 2% de R$ 1 milhão, talvez sua resposta seja outra, afinal no primeiro caso você iria ganhar R$ 10 mil e no segundo você iria ganhar R$ 20 mil.

Mas precisamos saber que olhar para a lucratividade de uma empresa, seja em termos percentuais (relativos) ou o próprio montante (absoluto) pode não ser suficiente e nos levar a um entendimento e adoção de estratégia equivocada em nosso negócio.

No exemplo acima, percebam que eu apenas coloquei como variável o volume de vendas (faturamento), deixando completamente de lado eventuais investimentos e capital de giro necessário para se gerar um resultado de vendas muito maior (no caso, faturar 10 vezes mais para ganhar o dobro em dinheiro). A pergunta que fica é: será que isso vale a pena realmente?

É neste ponto que eu quero entrar e explicar o conceito de lucratividade e rentabilidade.

A lucratividade nada mais é do que o lucro ou percentual de lucro que você gera à medida que realiza suas vendas, descontados é claro os impostos, custos fixos e variáveis, despesas financeiras, depreciação e tudo o que de fato foi "consumido" para se realizar aquela venda, e deve sim ser considerado um importante indicador para o seu negócio, só não devo lhe dizer que deve ser o único indicador a ser considerado e nem o mais importante.

A rentabilidade já possui um conceito mais abrangente e representa o retorno financeiro que você terá ao investir no negócio considerando todo o montante despendido ou investido no próprio

negócio.

No exemplo anterior vamos supor que você tinha investido R$ 500 mil para faturar R$ 100 mil e ter uma lucratividade de 10% (R$ 10 mil), representando uma rentabilidade de 2% (R$ 10 mil dividido pelo investimento de R$ 500 mil), comparado a um investimento de R$ 800 mil para ter uma lucratividade de 2% (R$ 20 mil sobre vendas de R$ 1 milhão) e uma rentabilidade de 2,5% (R$ 20 mil dividido pelo investimento de R$ 800 mil).

Repare que neste caso a lucratividade entre a alternativa de vender mais é menor, mas a rentabilidade é maior, significando que você remunera seus investimentos e seu dinheiro de uma forma melhor.

Opte então por ver e enxergar a rentabilidade do seu negócio e não ficar preso a lucratividade, pois ela vai lhe permitir tomar decisões mais assertivas.

Existem ainda situações que podemos dizer que uma empresa é lucrativa e tem uma rentabilidade negativa e isso é muito mais comum do que imaginamos. Entenda rentabilidade negativa quando a remuneração é inferior ao que você conseguiria se investisse todo o seu dinheiro no mercado financeiro por exemplo. Além de provavelmente ter um risco menor ao investir no mercado financeiro, você teria muito menos trabalho. Por isso podemos dizer que quando a rentabilidade de um negócio é inferior se comparado ao mercado financeiro (para sermos simplistas aqui), temos uma rentabilidade negativa, e mesmo assim os indicadores de lucratividade poderão mostrar que a empresa está tendo lucro e iludir seus sócios e proprietários.

Em outras palavras, isto ocorre porque não necessariamente o lucro gerado remunera adequadamente o investimento realizado no negócio, e quando isso ocorre, podemos ter lucro, mas ele não será suficiente para que possamos "gerar riqueza".

Gerar riqueza é sem dúvida um dos grandes desafios da administração e gestão financeira de um negócio. É o que garante um futuro para a empresa, sua capacidade de investimento, de inovação e reinvenção, e também fazer diferença no mercado onde atua.

Portanto, você deve refletir e se necessário pedir ajuda a um profissional para lhe orientar na gestão da sua empresa, pois se ficar apenas olhando para a lucratividade, chegará o dia que ela poderá não existir mais!

Luis Fernando Freitas
Especialista Econômico Financeiro
Consultor Empresarial