

ajudar

8

***na renda familiar é
uma boa destinação
do lucro, mas...***

ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA?

Entender a diferença entre pessoa física e pessoa jurídica é dar o primeiro passo para uma gestão profissional. Veja aqui mais detalhes importantes.



**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.



ajudar

8

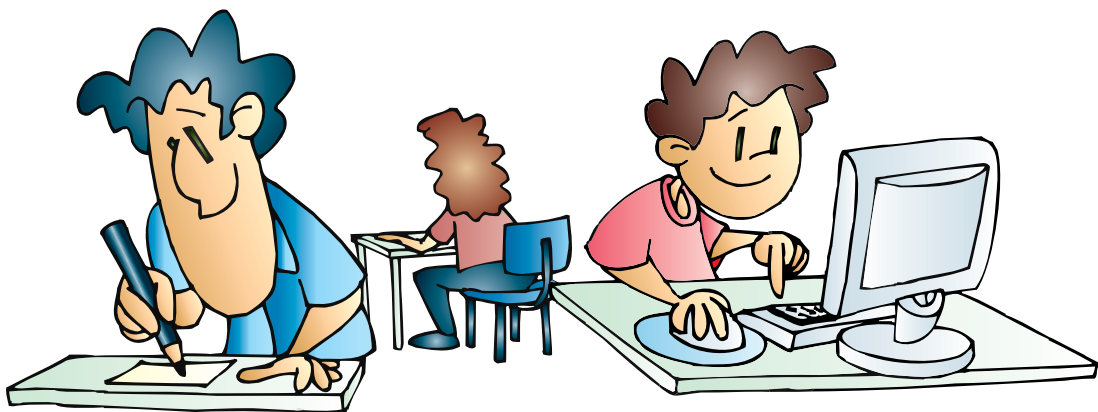
*na renda familiar é
uma boa destinação
do lucro, mas...*

**SEBRAE
SP**

No fascículo anterior, refletimos a importância de acompanhar a operação da empresa focando os principais indicadores adequados à visão do dono ou sócios.

Todos esses principais indicadores têm o lucro como base. Nesta altura de nossas reflexões conjuntas, devemos considerar também a relação existente entre a empresa e a família do dono ou as famílias dos sócios.

As micro e pequenas empresas geralmente são empresas familiares, isto é, são administradas e operacionalizadas por membros das famílias dos sócios. Tal operacionalização costuma ocupar todo o tempo das pessoas, exigindo destas dedicação exclusiva.



Também é normal que a renda destas pessoas venha exclusivamente da empresa. E é aí “que mora o perigo”. É muito comum as pessoas confundirem a **necessidade** familiar de renda com a **possibilidade** de remuneração da empresa para com as pessoas que trabalham nela. São duas coisas completamente diferentes.

É necessário sempre lembrar que o dinheiro que estiver de posse da empresa em qualquer momento **não pertence à empresa**. Isso mesmo, o dinheiro que estiver na operação (caixa) não é da empresa. A empresa tem apenas a “guarda”, pois esse dinheiro pertence:

AOS FORNECEDORES

PELAS COMPRAS A PRAZO,



AOS GOVERNOS

NA FORMA DE IMPOSTOS, TAXAS E CONTRIBUIÇÕES,



AOS FUNCIONÁRIOS

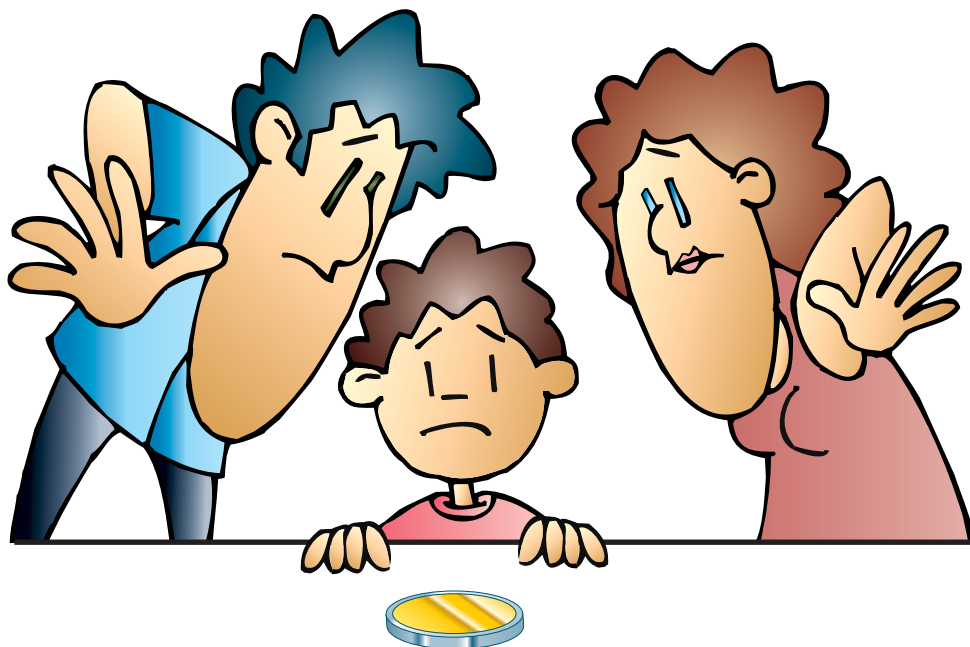
NA FORMA DE SALÁRIOS



ETC.

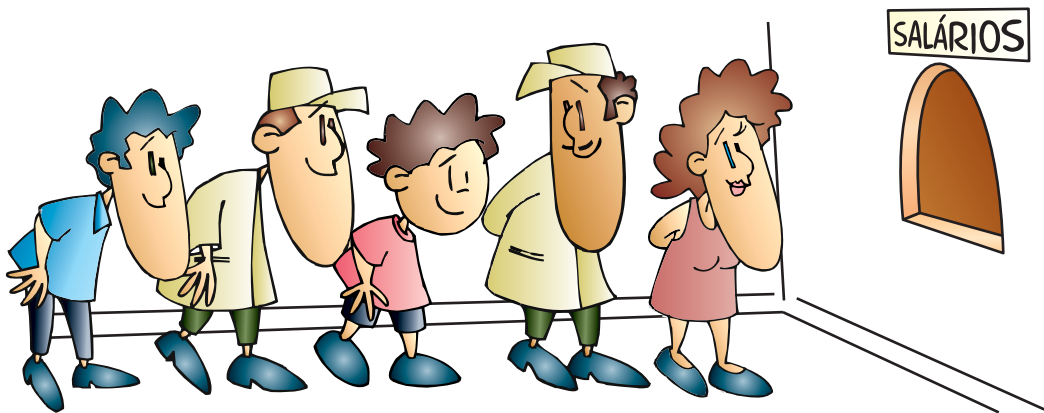
O dinheiro que realmente pertence à empresa é o que sobrar após saldar os compromissos do período. O que sobrar constitui lucro, sobre o qual nos referimos nos fascículos anteriores.

Então, o fato de membros das famílias dos sócios, e mesmo estes, se dedicarem à operação da empresa **não significa que a empresa conseguirá sustentar as famílias**. A empresa poderá apenas gerar recursos compatíveis com a natureza do negócio, compatíveis com o investimento realizado. Pode ser que a **lucratividade** seja excelente, pode ser que o **retorno do investimento** seja excelente, mas o montante do lucro não seja suficiente para suprir a renda que a família ou famílias precisarem.



Note bem, uma empresa gera dois tipos de recursos para os proprietários:

- Salários para os membros da família que forem empregados da empresa e Pró-labore para os sócios que **trabalharem na empresa**.
- Lucro que for distribuído aos sócios, após apuração do resultado.



Pois bem, os salários necessariamente nunca deverão ser superiores ao que se pagaria para empregados não familiares na mesma função. Além disso, a empresa não deve ser utilizada para empregar familiares, cujo trabalho que prestarem seja desnecessário.

Da mesma forma, o pró-labore é o pagamento que o dono ou sócio recebe por **trabalhar na empresa**. Se o sócio não trabalha na empresa não deverá receber pró-labore. Além disso, o valor do pró-labore não deverá ser superior ao salário que for pago a um funcionário que desempenhe a mesma função.

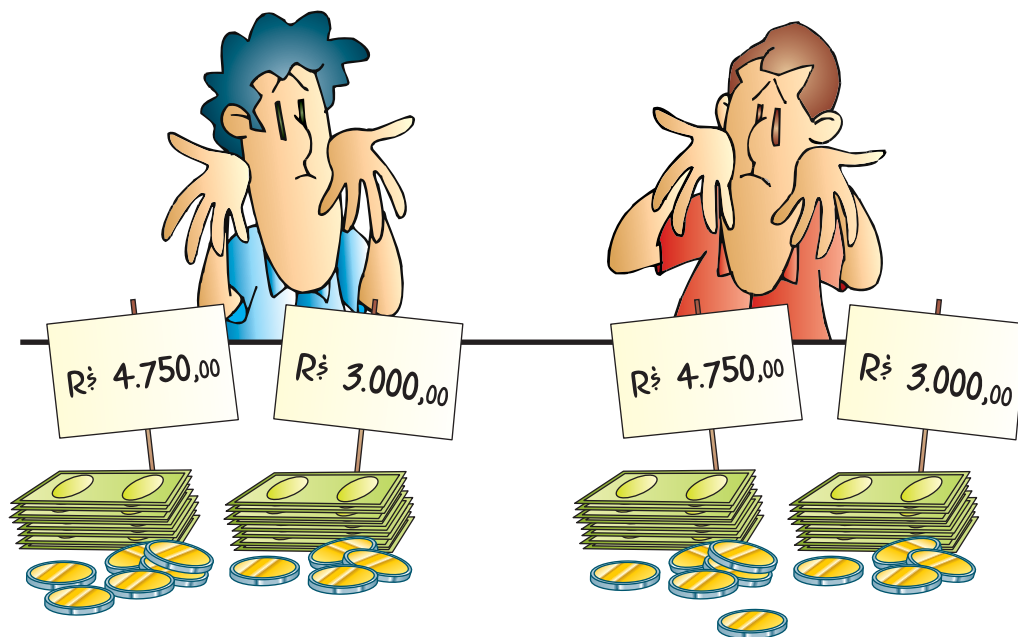
Então, vejamos um exemplo. Suponhamos uma empresa com dois sócios. Cada um retira mensalmente **R\$ 3.000,00** como pró-labore. Mensalmente, a empresa tem gerado lucro em torno de **R\$ 9.500,00**, o qual é distribuído totalmente (*) aos sócios, em partes iguais de **R\$ 4.750,00**. Assim, cada sócio recebe da empresa um total de **R\$ 7.750,00**, ou seja, **R\$ 3.000,00** de pró-labore mais **R\$ 4.750,00** de lucro distribuído.

(*) Este é um exemplo simbólico. Como estamos refletindo sobre a influência da família sobre a gestão da empresa, para simplificar não incluímos o enquadramento tributário (Lucro Real, Lucro Presumido ou SIMPLES Nacional), que define formas de tributação do lucro e faturamento.

Mas estes sócios têm despesas familiares superiores a **R\$ 8.000,00** cada um.

Assim, temos a questão: **como eles completarão a necessidade pessoal de renda?**

Com certeza não será da empresa, pois se retirarem da empresa mais dinheiro ela se tornará inviável.



Senão, vejamos. A empresa de nosso exemplo é muito lucrativa. Ela consegue gerar um retorno mensal na faixa de 10% do investimento realizado. Consegue uma lucratividade das vendas na ordem de 21%. Mas não consegue suprir a necessidade de renda dos sócios, de suas famílias. Como os sócios dedicam tempo integral à empresa, parece natural pensar que a empresa deveria suprir suas necessidades de renda. Mas não é assim que funciona. Cada empresa, cada investimento tem um limite de geração de recursos para os sócios, independente da necessidade destes sócios e de suas famílias.

Consideramos que na nossa empresa ilustrativa:

A venda total chegue a R\$ 45.000,00

O custo direto e despesas comerciais alcançam.....R\$ 24.000,00

O pagamento das despesas fixas chega aR\$ 11.500,00

Portanto, o total de gastos desta empresa chega aR\$ 35.500,00

Receita de vendas (-) total de gastos

isto é, **45.000,00** - **35.500,00**

resulta num lucro de **R\$ 9.500,00**



Este é o lucro que pode ser distribuído, devendo considerar ainda impostos e contribuições incidentes. E pior, parte deste lucro deveria ser reinvestida na empresa em modernização ou expansão. De onde os sócios retirarão mais dinheiro para completar a renda que desejam? Não pode ser da empresa.

Perceba que, se os sócios retirarem mais dinheiro certamente faltarão recursos para pagar alguma conta. Pode ser que no dia-a-dia isto não seja percebido, se for intenso o fluxo de entrar dinheiro com as vendas e sair dinheiro com pagamento de contas. Mas é assim que surge o tal do “rombo” nas contas da empresa. A prática de pegar dinheiro da empresa para pagar contas particulares antes da apuração do lucro leva a um descontrole total, o que, em poucos dias, pode gerar dívidas sem condição de serem salgadas.

Se ocorrerem retiradas acima do possível, na empresa que utilizamos como exemplo acontecerá o seguinte:

- Alguns fornecedores não receberão pagamento (custo direto);
- Despesas como aluguel, luz, água, telefone etc., que são fixas, não serão pagas;
- Algum imposto, que é uma despesa comercial, também não será pago.

Qualquer valor a mais que for retirado para pagar alguma conta da família criará um desfalque na empresa, que resultará em dívidas. Se as dívidas acumularem, a empresa será inviável e terá que fechar as portas.

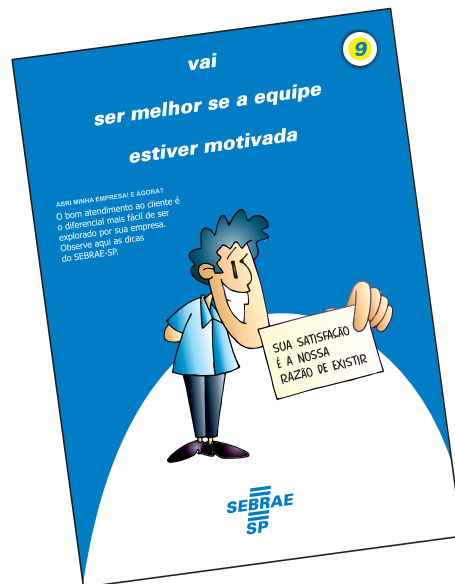


Em resumo, pode ser que o dono não consiga retirar o que precisa dos resultados de sua empresa, mesmo que sua empresa seja viável e lucrativa. Se o dono retirar da empresa mais do que ela pode dar, ele quebrará a empresa em poucos meses.

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 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 9



- Como conquistar e manter clientes.
- Conheça os 12 toques do atendimento telefônico.
- Mantenha a sua equipe motivada e comprometida e faça bons negócios.

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. Sucesso!



Central de Relacionamento

0800 570 0800

De segunda a sexta, das 8h às 20h - ligação gratuita.
ouvidoria@sebraesp.com.br

www.sebraesp.com.br