

Faturamento bruto x faturamento líquido: qual a diferença e como calcular cada um

O faturamento, bem como diversas outras áreas, é um setor muito importante para o sucesso de uma empresa. Assim, existem vários pilares que sustentam a continuidade de um negócio. Apesar disso, o que se refere às finanças é um dos mais essenciais.

Compreender mais sobre o faturamento da sua empresa significa perceber a saúde financeira do seu negócio. Com isso em vista, ao fazer a gestão dessa área, você pode implementar novas estratégias ou, ainda, mantê-las.

Por isso, é indispensável, para qualquer gestor, entender mais sobre o assunto. Isso porque, dessa forma, você tem um maior controle sobre a situação econômica da sua corporação. Para entender mais sobre o assunto, confira abaixo algumas informações essenciais para você, gestor.

O que é faturamento?

O termo faturamento é amplamente, e de forma errada, usado em contextos que não contemplam o sentido literal da palavra. Desse modo, é muito comum a confusão entre ele, lucro e receita, palavras muito conhecidas na área de finanças.

Visto que é usado de forma incorreta em muitos casos, é essencial conhecer mais sobre o conceito de faturamento. Sob essa ótica, em poucas palavras, faturamento é o recebimento bruto do valor das vendas de uma empresa.

Em um exemplo prático, se a sua loja de roupas vendeu R\$ 7.000,00, esse será o faturamento dela.

Saber, de forma mensal, o valor do faturamento da sua empresa permite ter uma maior qualidade de gestão. Além disso, também ajuda no controle e adequação da empresa no regime tributário vigente. Assim, não só informa mais sobre o seu negócio, mas também serve de base para cálculo de impostos, por exemplo.

Porém, como o termo é, no geral, simples de entender, ele não leva em consideração conceitos como lucro e receita.

Não confunda com lucro

Como dito, o faturamento se distingue de lucro. De forma sucinta, ao passo que no faturamento todo o valor é contabilizado, no lucro, todas as despesas são calculadas.

Imagine uma empresa de confeitaria. Embora as suas vendas tenham sido de R\$ 15.000,00, ou seja, o faturamento, o seu lucro é menor. Isso porque, para contabilizar o lucro deve-se retirar todos os gastos referentes.

Assim, todos os ingredientes usados, mão de obra dos funcionários, espaço, transporte e qualquer outro tipo de despesas são consideradas.

Vale ressaltar ainda que um bom faturamento, não necessariamente indica um bom lucro. Você pode, por exemplo, sem uma gestão adequada, gastar mais para trabalhar do que receber pelo trabalho. Assim, o lucro só ocorre quando o faturamento consegue arcar com todas as despesas e sobrar a ponto de gerar lucro.

Qual a diferença entre faturamento e receita?

Outro conceito importante a ser definido é o de receita. Assim como o lucro, a receita distingue-se, também, do faturamento. Por um lado, o faturamento é a soma de todas as vendas feitas em um período de tempo dentro da empresa; de outro, a receita é a soma *limitada* dessas vendas.

Mas, como assim, *limitada*?

Considere o seguinte caso: Você, gestor, fez uma venda de R\$ 1500,00. Porém, o seu cliente decidiu parcelar em três vezes o valor da compra. Com isso, temos o seguinte:

Valor do faturamento: R\$ 1500,00.

Valor da receita: R\$ 500,00.

Desse modo, a receita se refere àquele valor que de fato entra no caixa da empresa. Assim, vale ressaltar que o valor da receita é medido em um determinado período de tempo, visto que é variável.

Vantagens da recorrência

Após conhecer lucro e receita e perceber que o faturamento não necessariamente indica bons resultados, qual a sua real vantagem?

O faturamento recorrente permite um cálculo muito mais preciso com relação às outras áreas da finança do negócio. Dessa forma, é possível um controle maior dos gastos, lucros e despesas da corporação.

Além disso, vale ressaltar também que o faturamento recorrente ajuda a determinar fatores como escalabilidade dos negócios.

Outro ponto a ressaltar é que, como o faturamento considera o valor total das vendas, ele também ajuda na melhoria da gestão de vendas. Assim, uma vez que mostra o quadro geral dos valores, por meio dele é possível ter consciência sobre o número total de vendas.

Diferença entre faturamento bruto e líquido

Dentro do faturamento, é possível ter duas vertentes que se distinguem. A saber, o faturamento bruto e o faturamento líquido. Com isso em vista, confira abaixo mais informações sobre cada uma delas.

O que é faturamento bruto?

De modo geral, o faturamento bruto está relacionado ao valor e à quantidade de produtos vendidos. Dessa forma, considere o primeiro exemplo dado:

Uma loja de roupas vendeu R\$ 7.000,00.

Para chegar nesse valor de faturamento, a empresa teve que vender, por exemplo:

- 100 peças a R\$ 70,00;
- ou 50 peças a R\$ 100,00, além de 40 roupas a R\$ 50,00;
- ou 80 peças a R\$ 50,00, acrescentado de 60 itens a R\$ 50,00.

Entendeu?

Em poucas palavras, o faturamento bruto está associado à soma dos valores atrelados à quantidade de vendas. Por isso, confira abaixo a fórmula de cálculo dessa forma de faturamento.

Como calcular?

Na prática, o faturamento bruto deve ser calculado sobre a fórmula matemática:

Nº de vendas X valor de cada item = faturamento bruto

Além dos exemplos acima, confira esse:

$45 \times 70 = \text{R\$ } 3150,00$

Sob essa ótica, temos que R\$ 3150,00 é o valor do faturamento bruto.

O que é faturamento líquido?

Já no que se refere ao faturamento líquido, o assunto fica um pouco mais complicado. Isso porque ele está relacionado não só aos números e valores das vendas, mas também a impostos e deduções.

Para compreender melhor os cálculos do faturamento líquido, é necessário, antes de tudo, compreender o que são deduções de vendas.

De forma simples, as deduções nada mais são do que cancelamentos e devoluções que podem ocorrer durante um período. Assim, tudo aquilo que foi vendido, mas retornou à empresa, é considerado uma dedução de venda.

Com isso em vista, o líquido deve considerar o faturamento bruto, a dedução de vendas e os impostos. Agora que você já sabe o que é faturamento bruto e a dedução de vendas, como ocorre o cálculo dos impostos?

Em poucas palavras, o valor do imposto está relacionado a uma porcentagem sobre o valor bruto do faturamento. Assim, é necessário ter um acompanhamento com um especialista para saber maiores detalhes sobre esse valor. Mas, para todo caso, iremos considerar 5%.

Como calcular?

Embora seja um pouco mais complexa, a fórmula matemática do líquido não é um bicho de sete cabeças. Por isso, mesmo aqueles que têm um pouco mais de dificuldade nessa área, conseguem realizar essa conta.

Para tanto, levamos em consideração:

Valor de faturamento bruto - Dedução de vendas - Impostos = Faturamento Líquido

Observe como fica na prática:

R\$ 3.000,00 - R\$ 100,00 - R\$ 150,00 = R\$ 2.750,00

Com isso em vista, temos que, caso o seu faturamento bruto seja de R\$ 3 mil, a sua dedução de vendas de R\$ 100,000 e você pague 5% de taxa de imposto, o seu faturamento líquido será R\$ 2.750,00.

Como aumentar o faturamento da minha empresa?

Como vimos, o faturamento não significa, de forma obrigatória, o sucesso de uma empresa. Apesar disso, com uma boa gestão financeira, ele está, na maioria das

vezes, atrelado a maiores lucros. Por isso, qual a melhor forma de aumentar o faturamento do seu negócio?

Confira abaixo algumas atitudes que você deve ter se quiser elevar o valor das vendas da sua instituição.

Aumentar a quantidade de clientes

Uma vez que mais clientes significam mais vendas, mais vendas significam maior faturamento. Desse modo, aumentar a quantidade de clientes é uma boa alternativa para ter uma empresa com uma boa margem desse item.

Para isso, investir em comunicação é muito importante. Como dito no início, o sucesso de uma empresa está relacionado a vários pilares. Por isso, para que o financeiro vá bem, existe, por trás, uma série de outras áreas essenciais.

Gestão de vendas

Outro ponto importante a salientar é com relação à gestão de vendas. Ao delimitar uma estratégia de vendas e fomentar um maior cuidado com essa área, as chances de fechar negócio são muito maiores. Desse modo, é indispensável desenvolver técnicas de venda que se iniciem desde o primeiro contato com o cliente.

Quem pode ajudar no controle?

O faturamento de uma empresa é um importante indicador de sucesso do negócio. Por isso, é essencial a atenção sobre essa área. No entanto, como o dia a dia de um gestor é corrido, uma ajuda pode ser bem-vinda.

Com isso em vista, para resolver e lidar com esses cálculos diariamente, ter uma empresa especializada pode fazer muita diferença. Isso porque, ao dedicar-se somente a esse setor e ter conhecimento adequado da função, ao terceirizar essa função você pode investir a atenção em outras áreas.