Relatório Gerencial de Resultados

Estúdio de pilates fictício · Mês de referência: setembro de 2026

EXEMPLO ILUSTRATIVO. Empresa e valores inventados para mostrar como o relatório é organizado. Não representam cliente real nem promessa de resultado.

Receitas do mês	Custos e despesas	Resultado do mês
R$ 39.200,00	**R$ 30.650,00**	**R$ 8.550,00** (21,8% das receitas)

1. Em resumo

O estúdio fechou setembro com sobra de R$ 8.550,00. Depois da retirada do dono de R$ 4.500,00, que fica fora do resultado, restaram R$ 4.050,00 no caixa do mês. Os custos de vender consumiram 29% das receitas e as despesas fixas, 49%.

2. De onde veio o dinheiro

Mensalidades recebidas	R$ 31.200,00
Planos de parceiros (valor líquido)	R$ 5.600,00
Aulas avulsas e produtos	R$ 2.400,00
Total de receitas	**R$ 39.200,00**

3. Custos de vender (crescem junto com as vendas)

Instrutores pagos por aula	R$ 9.300,00
Taxas de cartão e cobrança	R$ 1.250,00
Comissões de venda	R$ 600,00
Materiais de consumo	R$ 300,00
Total dos custos de vender	**R$ 11.450,00**

Sobra depois dos custos de vender: **R$ 27.750,00** (71% das receitas).

4. Despesas fixas (pagas todo mês, venda ou não)

Aluguel	R$ 5.200,00
Salários e encargos da equipe fixa	R$ 7.400,00
Energia, água e internet	R$ 1.900,00
Sistema de gestão e app	R$ 650,00
Marketing e anúncios	R$ 2.100,00
Manutenção de equipamentos	R$ 600,00
Contador	R$ 550,00
Outras despesas fixas	R$ 800,00
Total das despesas fixas	**R$ 19.200,00**

5. Resultado do mês

Receitas	R$ 39.200,00
(–) Custos de vender	-R$ 11.450,00
(–) Despesas fixas	-R$ 19.200,00
(=) Resultado do mês	**R$ 8.550,00**

Fora do resultado: retirada do dono acima do combinado, R$ 4.500,00. Esse valor sai do caixa, mas não é despesa da empresa.

6. Pontos de atenção

Ponto de equilíbrio. Com as despesas fixas e a sobra de 71% por real vendido, o estúdio precisa faturar cerca de R$ 27.122,16 no mês para não ter prejuízo. Setembro ficou 45% acima disso.

Instrutores. Pagos por aula, são o maior custo de vender (R$ 9.300,00). Aulas com poucos alunos pesam no resultado.

Marketing. O gasto subiu no mês. Vale acompanhar quantas matrículas novas ele trouxe antes de aumentar de novo.

Retirada do dono. Ficou acima do combinado. Se isso se repetir, o caixa aperta nos meses fracos.

7. Plano de ação sugerido

1) Rever a grade e juntar aulas com poucos alunos. 2) Anotar de onde veio cada matrícula nova. 3) Definir um valor fixo de retirada e respeitá-lo. 4) Reavaliar o relatório no próximo mês.

8. Como o relatório é feito

O Lucrômetro parte do extrato da conta da empresa. Cada lançamento é classificado em receitas, custos de vender e despesas fixas, o resultado do mês é calculado e a Ágil MPE faz uma reunião online trimestral para discutir os números. O relatório complementa a contabilidade e não substitui as obrigações fiscais.

Quer receber um relatório assim com os dados da sua empresa? Conheça o Lucrômetro em agilmpe.com.br/lucrometro/lp/