

# **CUSTOS: para onde está indo o dinheiro do meu negócio?**



**Presidência**

Roberto Smith

**Diretoria**

Pedro Rafael Lapa

Paulo Sérgio Rebouças Ferraro

Luiz Carlos Everton de Farias

Oswaldo Serrano do Oliveira

Luiz Henrique Mascarenhas Corrêa Silva

João Emílio Gazzana

**ÁREA DE MICROFINANÇA URBANA E MICRO E PEQUENA EMPRESA****Superintendência**

Stelio Gama Lyra Junior

**Ambiente de Microfinança Urbana**

Marcelo Azevedo Teixeira

**Internet :** [www.bnb.gov.br](http://www.bnb.gov.br)

**Cliente consulta:** 0800 728 3030 e [clienteconsulta@bnb.gov.br](mailto:clienteconsulta@bnb.gov.br)

**Elaboração de Cartilhas**

Evanda Evani Burtet Kwitko - CREAM Brasil

Douglas Burtet - CREAM Brasil

Osmar da Silva Carneiro

**Ilustração e Editoração das Cartilhas**

Pedro Cordier de Almeida Netto

Bruno Marcello Bomfim

**Contribuições**

Iracema Quintino Farias

Charles Diniz Leandro

Maria Célia Garcia F. de Souza

Maria Goretti Serpa Braga

Manoel Barbosa de Sousa Neto

Juliana Rosas Salomão

João Paulo Friedman Juaçaba

Marizélia de Brito e Silva (Coordenação do Projeto BNB)

Débora Máximo Viana Lima

Ana Carina Marques Craveiro

**Revisão**

Osney Novaes Couto

*Todos os direitos reservados e protegidos pela lei do copyright, sendo vedada a reprodução no todo ou em parte dos textos e imagens, salvo expresso consentimento dos detentores dos direitos autorais.*

**DATA DE IMPRESSÃO:** abril - 2009.







**CUSTOS: para onde  
está indo o dinheiro  
do meu negócio?**

# Conheça a turma do Crediamigo:



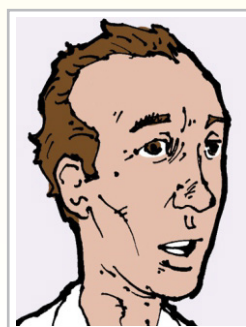
## **Amigão**

22 anos.  
Assessor do  
Crediamigo.



## **Luís Bonfim**

33 anos. Pintor, auto-  
didata. Pinta quadros,  
faz artesanato que  
vende em feiras.



## **Raimundo**

37 anos. Comerciante  
de carne, ovos e peixe.



## **Zé da Bodega**

57 anos. Comerciante  
de alimentos e bebidas.



## **Beth**

35 anos. Dona de salão de  
beleza e revendedora de  
produtos.



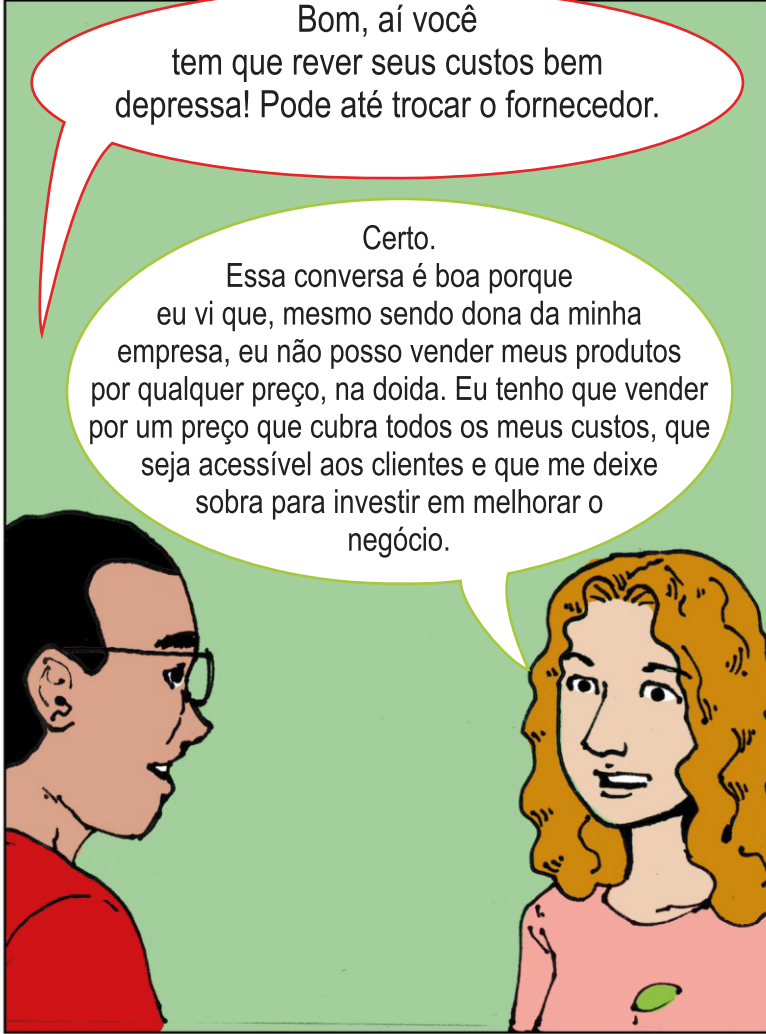
## **Dalva**

26 anos. Dona  
de confecção (roupas  
femininas e uniformes).




## **Do Carmo**

53 anos. Fabrica doces,  
salgados e sorvetes  
(fabricação caseira).



Bom, aí você tem que rever seus custos bem depressa! Pode até trocar o fornecedor.


Certo.  
Essa conversa é boa porque eu vi que, mesmo sendo dona da minha empresa, eu não posso vender meus produtos por qualquer preço, na doida. Eu tenho que vender por um preço que cubra todos os meus custos, que seja acessível aos clientes e que me deixe sobra para investir em melhorar o negócio.



É verdade. Me permite uma sugestão?

Claro, Amigão.

Por que você não reúne outros comerciantes para, juntos, combinarem suas compras?



Assim, vocês podem ter mais vantagem com os fornecedores. Comprando em maior quantidade é mais fácil conseguir um preço melhor ou um prazo maior ou transporte de graça, outros benefícios. Pense nisso!


Certo. Vou combinar com o pessoal, sim.

**Não esqueça!!**


Para determinar o preço de venda é fundamental conhecer os custos totais.

Para conhecer seus custos, você tem que fazer um bom controle de caixa, pois é lá que tudo começa e fica registrado.

**FIM**




Amigão, eu assisti a um programa de televisão que dá orientações para gerenciar pequenos comércios e falaram muito em **custos fixos** e **custos variáveis**. Você pode me explicar melhor o que é isso?



Dalva, a sua dúvida muitas pessoas têm. É o seguinte: tudo na vida tem seu custo. Para que seu comércio cresça, é necessário que você faça algumas despesas. Estas despesas são os seus **custos**. **Custos fixos** são aqueles que **não** se alteram em função das vendas. Por exemplo, o aluguel da loja, que você paga R\$ 100,00 todo mês, independentemente de vender mais ou menos, ou mesmo que não venda nada.



E os custos variáveis?



Os **custos variáveis** são custos que aumentam ou diminuem de acordo com as vendas que você faz. Por exemplo: a comissão que você paga para Lúcia, sua vendedora.



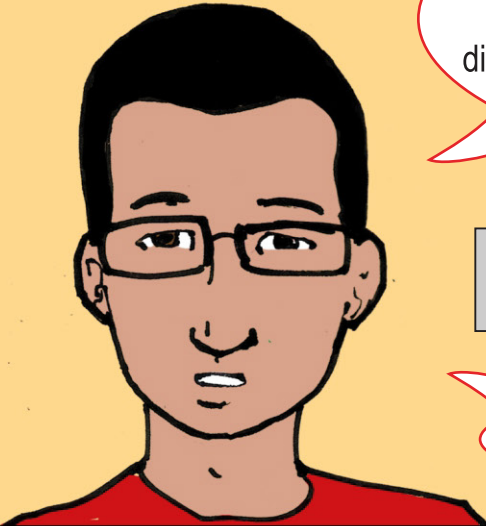


É verdade.  
E o que tem mais?

Na verdade, o preço encontrado é apenas uma referência. O próximo passo é você ver **por que** os clientes escolhem comprar a mesma mercadoria que você vende em outro lugar: se é preço, condições de pagamento, atendimento dado ao cliente, outros detalhes etc.

Eu sei.  
Isso é para que eu possa manter esse cliente comprando no meu comércio. Mas, e se for porque os outros estão vendendo mais barato?

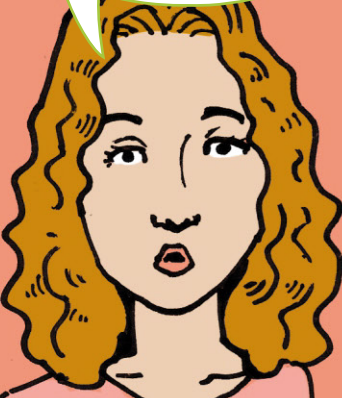





Para isso, vamos somar os percentuais referentes ao custo de funcionamento (53,6% que fizemos antes) + o dos custos variáveis (5%) + o lucro que você quer (10%). Depois, diminuímos esse % total encontrado de 100. Esse resultado deve ser dividido por 100, e, pronto, temos a taxa de marcação.

$$\frac{100 - (53,6\% + 5\% + 10\%)}{100} = 0,314 = \text{Taxa de Marcação}$$

Essa taxa é muito importante para determinar seu **preço de venda**.




Pelo que entendi, agora basta dividir o custo de compra da calça jeans pela taxa de marcação e encontramos o preço de venda. É isso?



É isso mesmo! Você foi atenta durante nossa conversa e entendeu bem este caminho que utilizamos para chegar ao preço de venda. Vamos continuar e calcular o que você acabou de falar: dividir o **custo da mercadoria vendida** pela **taxa de marcação**:

Custo da Mercadoria Vendida	=	$\frac{R\$ 15,412}{0,314}$	=	R\$ 49,08
Taxa marcação				



Ahá! Esse é o preço que devo cobrar pela calça jeans para cobrir todos os meus custos, pagar os fornecedores e me sobrar 10% de lucro? Vou agora mesmo alterar o meu preço de venda!

Calma, Dalva. Só fizemos o preço de venda contando com os seus custos.



Vou responder com três perguntas:  
Você pode mexer no preço de venda e nas condições oferecidas pelos seus concorrentes?

Você pode mudar os hábitos, a vontade de comprar e a quantidade de dinheiro dos seus clientes?

E os seus custos fixos e variáveis?

Não.

Não.

Sim!  
Nesses eu posso mexer!

Isso!

Lembre-se que o cálculo do preço de venda da mercadoria é uma referência. Os seus clientes é que vão dizer se aceitam ou não seu preço quando compram ou não suas mercadorias.

E como eu devo calcular o preço de venda das minhas mercadorias?

É simples.  
Deixa eu apresentar para você o "CALCULA DINHEIRO"

## CALCULA \$\$\$\$\$



1º passo: calcular quanto custa a mercadoria que você irá vender. Ou seja, o **custo da mercadoria vendida** (também chamado **CMV**).



2º passo: calcular quanto se gasta para manter seu comércio funcionando (**custos fixos**): somam-se todas as despesas mensais e divide pelo total de vendas realizadas. Se puder, faça a média dos últimos meses.



3º passo: calcular quanto se gasta em **custos variáveis**, isto é, tudo que só ocorre quando você comercializa seus produtos. Ex.: comissões do vendedor, gastos imprevistos como conserto etc.



4º passo: calcular o lucro (ganho) que você quer ter com a venda.



5º passo: calcular a **taxa de marcação** (o % que se deve aplicar sobre o **custo da mercadoria vendida** para determinar o preço de venda).



6º passo: calcular o **preço de venda** da mercadoria: dividir o **custo da mercadoria vendida** pela taxa de marcação.

Taxa de marcação é o valor que se coloca sobre o **custo da mercadoria vendida** para determinar o preço certo de venda de cada mercadoria.



RELAÇÃO DAS COMPRAS EFETUADAS			
Produto	R\$ unit.	Quant.	Total
A	10,00	30	300,00
B	8,05	25	201,25
→ Calça jeans	15,00	15	225,00
D	9,20	10	92,00
E	6,80	15	102,00
F	12,10	10	121,00
G	4,75	10	47,50
H	13,45	9	121,05
I	7,90	15	118,50
J	11,03	10	110,30
<b>Totais:</b>		<b>149</b>	<b>1.438,60</b>
IPI (se tiver)			
ICMS (se tiver)			
Frete:			<b>61,40</b>
<b>VALOR TOTAL DA NOTA</b>			<b>1.500,00</b>

Não se esqueça de incluir o valor de frete ou passagens que você gasta quando vai comprar as mercadorias. Vamos fazer um, como exemplo, calculando o preço de venda da **calça jeans** que consta aí na sua nota de compra.



Certo! Mostre aí que eu quero aprender a fazer isso!

Na nota de compra, temos que ver o preço de cada peça; no nosso exemplo, a **calça jeans**. Veja que o frete pago para toda a mercadoria foi de **R\$ 61,40**. Esse valor também deve ser considerado no custo de cada peça. Tem que dividir o valor do frete pelo número de peças compradas e somar o resultado ao preço de cada peça:

$$\text{R\$ } 61,40 / 149 \text{ peças} = \text{R\$ } 0,412$$

Isso quer dizer que, de fato, cada calça jeans comprada custou **R\$ 15,412**?

Produto	Calça jeans
Preço da nota de compra (peça)	R\$ 15,00
Frete (proporcional)	R\$ 0,412
<b>Custo da Mercadoria Vendida (unidade)</b>	<b>R\$ 15,412</b>

Sim. Vamos adiante. Para calcular o **custo de funcionamento** do seu comércio, vamos somar o que você gasta, em média, todo mês, para manter a loja funcionando. Também temos que ver o quanto vende, em média, todo mês.

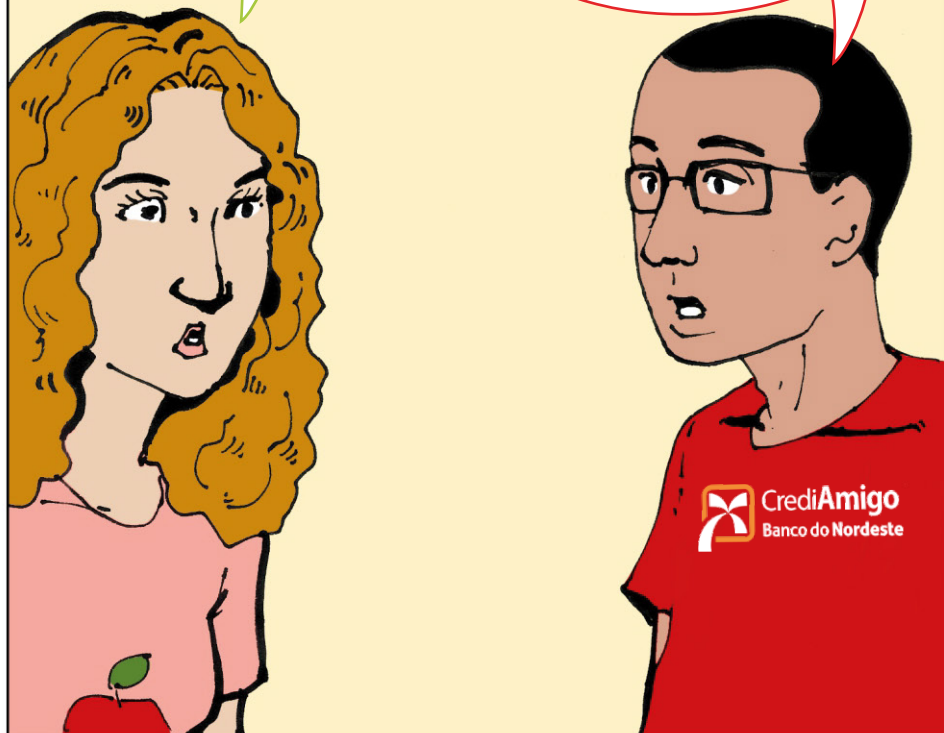
Despesas mensais de funcionamento	
Aluguel - março/2007	100,00
Luz março/2007	30,00
Despesas com água	25,00
Conta de telefone	42,00
Salário da balconista	350,00
Gastos com transportes (passagens etc.)	40,00
Cota do Vigia da loja (segurança)	25,00
Prestação CREDIAMIGO	200,00
Fornecedores	350,00
Retirada mensal	1.250,00
	<b>2.412,00</b>

O gasto por mês da loja está todo anotado aqui. As vendas são de uns **R\$ 4.500,00** por mês, em média.

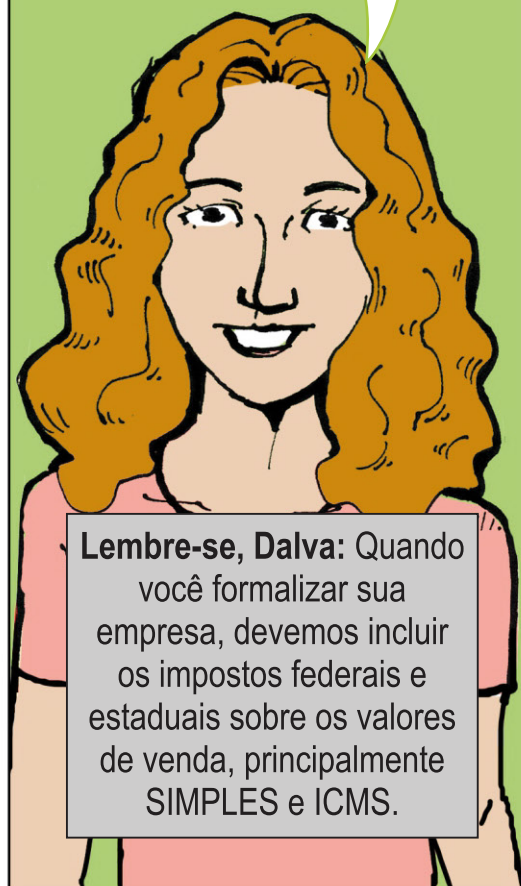
Parabéns, Dalva! Esse controle está bem organizado. Assim, já podemos calcular o custo de funcionamento da loja. Basta dividirmos o total das despesas pelo total das vendas e, depois, multiplicarmos o resultado por 100.

Nossa! Quer dizer que mais da metade do que vendo, eu gasto só com o funcionamento da loja?

É. E isso é um custo muito pesado. Com certeza, isso torna o seu preço de venda mais alto. Vamos continuar? Agora, vamos determinar os **custos variáveis**. No caso do seu comércio, é apenas a comissão de 5% para sua vendedora.



Ok. Devo formalizar minha empresa daqui a 2 meses, pois perdi muita chance de vender mais, porque não tenho como dar nota fiscal. Já procurei orientação de um contador amigo meu.



Vamos lá, Dalva! Agora chegou a hora de definir o lucro (ganho) que você pretende obter na venda da calça jeans. Vamos calcular, por exemplo, um lucro de **10%**. Veja sempre os preços dos concorrentes, para ter uma idéia certa do valor que você pode cobrar.



O passo seguinte é ver a “**taxa de marcação**”.



Tia Maria,

*Estou lhe escrevendo para contar como estão os negócios que iniciei quando me mudei para a capital.*

*Como a Senhora sabe, cheguei aqui com alguns sonhos, mas decidida a iniciar um negócio meu, por menor que fosse, e mais tarde ampliá-lo para proporcionar uma melhor condição de vida a Dalvinha, sua afilhada.*

*O começo foi difícil, mas, aos poucos, o negócio foi se ampliando e comecei a me assustar, pois não me sentia em condições de enfrentar o aumento de clientes, de vendas, de compromissos etc.*

*Embora a quantidade de vendas estivesse aumentando, o dinheiro continuava cada vez mais raro.*

*Graças à sugestão de um cliente, procurei o programa Crediamigo do BNB. Foi o início da minha mudança.*

*Conscientizei-me da necessidade de analisar e reduzir meus custos, conhecer melhor as necessidades dos meus clientes e buscar informações sobre a concorrência. Estas ações permitiram que eu aprimorasse e revisse os meus custos e, como consequência, melhorei meus lucros.*

*Hoje, passados alguns meses, já é possível perceber algumas melhorias significativas na minha empresa.*

*Sinto-me mais segura na condução dos negócios, tendo, na assessoria do Crediamigo, uma parceria para continuar crescendo de uma forma segura.*

*Tenho certeza do orgulho que a senhora está sentindo desta sua sobrinha que muito lhe ama.*

*Breve estaremos (eu e Dalvinha) aí para, juntas, compartilharmos este nosso sucesso.*

Beijos

Dalva



## Apoio:

Ministério do  
Desenvolvimento, Indústria  
e Comércio Exterior



## Realização:



Instituto Nordeste Cidadania



CLIENTE CONSULTA: 0800 728 3030 | clienteconsulta@bnb.gov.br | www.bnb.gov.br