



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

Apoio:

Ministério do
Desenvolvimento, Indústria
e Comércio Exterior



Realização:



Instituto Nordeste Cidadania



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

Cliente consulta: 0800 728 3030 e clienteconsulta@bnb.gov.br

Elaboração de Cartilhas

Evanda Evani Burtet Kwitko - CREAR Brasil
Douglas Burtet - CREAR 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.

ANOTAÇÕES

ANOTAÇÕES

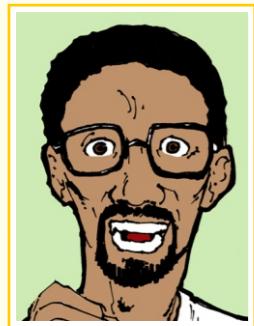
CUSTOS: para onde está indo o dinheiro do meu negócio?

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).

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.

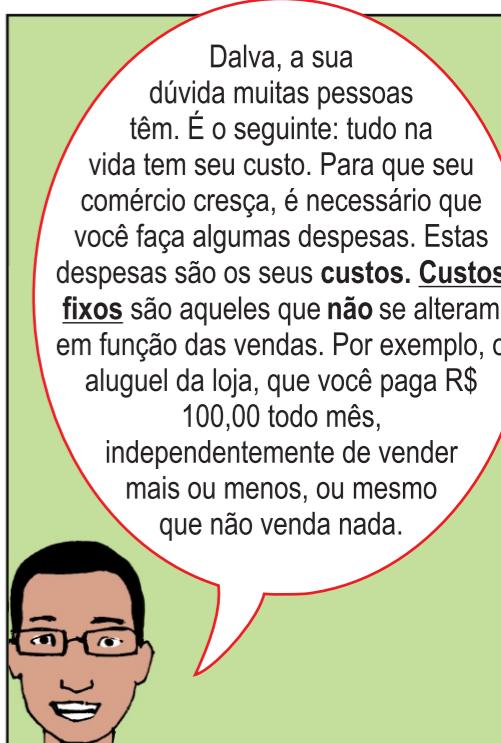
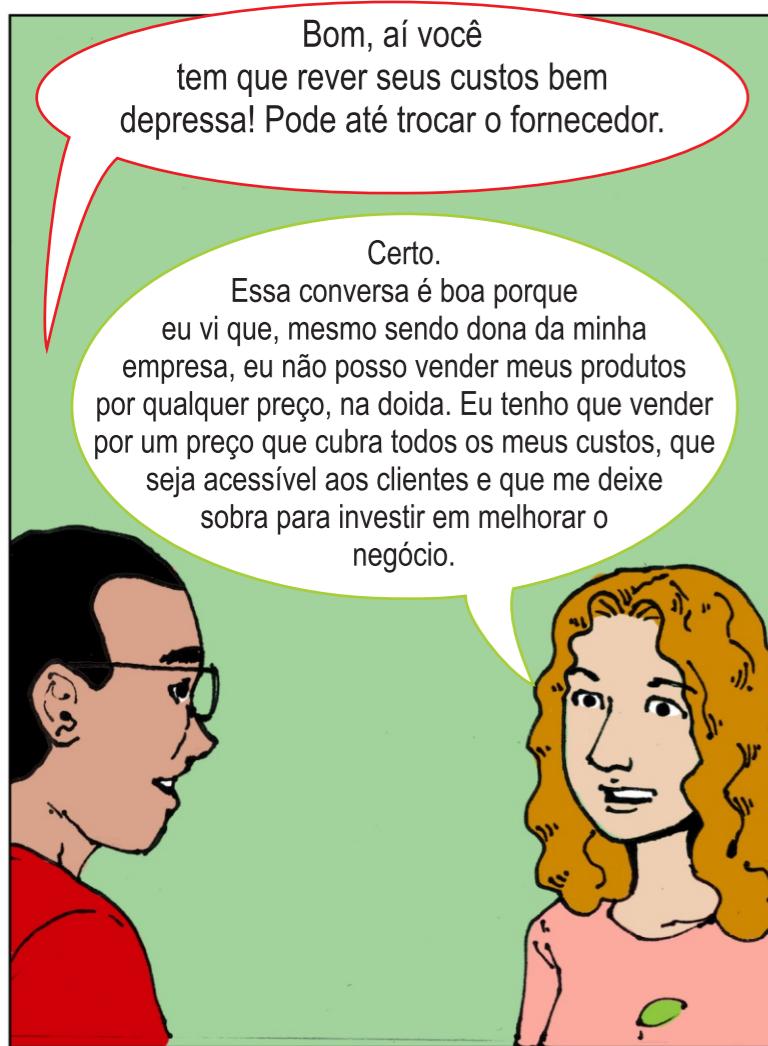
Sinto-me mais segura na condução dos negócios, tendo, na assessoria do Crediamigo, uma parceria para continuar crescendo de uma forma segura.

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.

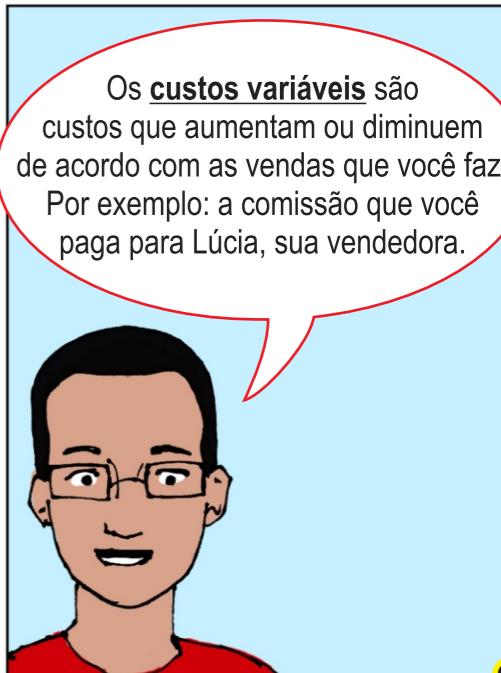
Beijos

Dalva



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





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.

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

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**:

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

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.

