



FEITO POR
BIGUAÇU
SANTA CATARINA



MÓDULO 4

GESTÃO DE CUSTOS



TRÊS ELEMENTOS FUNDAMENTAIS PARA O SEU NEGÓCIO FAZER DINHEIRO DE FORMA CONSISTENTE

- X Ter um bom produto ou serviço
- X Saber precificar corretamente o seus produtos ou serviços e trabalhar as vendas de forma inteligente
- X Ter uma proposta de valor atrativa para você atender a demanda do seu público alvo (da pré-venda ao pós-venda)

Tudo o que veremos nesta capacitação, pode ser aplicado a comércio, indústria ou prestação de serviços.



É o mercado, portanto, que determina quanto o seu cliente está disposto a pagar pelo seu produto ou serviço.



A precificação te mostra se você consegue ganhar dinheiro com o preço que o mercado está disposto a pagar pelo seu produto ou serviço.

O SEU PREÇO DE VENDA



Não deve apenas ser aceito pelo mercado, mas ser capaz de:

- x Gerar o faturamento necessário para cobrir a estrutura de custos e despesas
- x Proporcionar lucros consistentes.



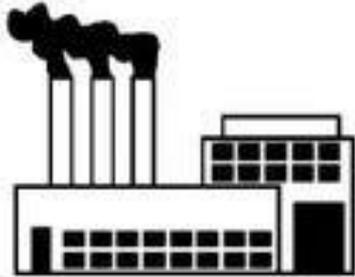
O seu cliente compra pela emoção e justifica a sua decisão emocional pela Razão

Ele compra os benefícios e a experiência que você entrega pelo preço que você cobra. Quanto maior o impacto emocional que a sua oferta for capaz de gerar no seu cliente, maiores serão as suas chances de sucesso, mesmo cobrando mais caro do que os seus concorrentes.



Preço é o que você paga,
valor é o que você leva!

CUSTOS



- Matéria-prima
- Mão-de-obra (direta ou indireta)
- Depreciação de máquinas
- Energia Elétrica
- Água

DESPESAS



- Salários da Administração
- Honorários da Diretoria
- Material de escritório
- Comissão de vendedores
- Propaganda e publicidade



O QUE SÃO CUSTOS?

É considerado custo, todo e qualquer gasto relativo a aquisição ou produção de mercadorias, como por exemplo, matéria-prima, mão-de-obra e gastos gerais de fabricação (GGF), como depreciação de máquinas e equipamentos, energia elétrica, manutenção, materiais de conservação e limpeza para fábrica, viagens de pessoas ligadas a fábrica, etc..

O QUE SÃO CUSTOS?



DIRETOS

São todos os custos diretamente ligados aos produtos e geralmente são mais fáceis de identificar, como matéria-prima, insumos, separados por centros de custos ou não

INDIRETOS

ligados aos produtos, são um pouco mais difíceis de serem identificados, terceiros que prestam serviço para a fábrica como manutenção, almoxarifado, ferramentaria, gerência e planejamento, etc. e os demais gastos de fabricação, que englobam todas as despesas relacionadas a produção (exceto as diretas).



O QUE SÃO DESPESAS?

São todos gastos relativos a administração da empresa, como a área comercial, marketing, desenvolvimento de produtos e o financeiro, necessários para que a empresa possa manter a estrutura funcionando, mas não ligados diretamente a produção.

FIXOS OU VARIÁVEIS?

Custos ou Despesas
Fixas

Aquilo que não varia
com o volume
(produzido ou
vendido);



Custos ou Despesas
Variáveis

Aquilo que varia em
função do volume
(produzido ou
vendido).



Chega de falatório...

Vamos para a prática



FEITO POR

BIGUAÇU

SANTA CATARINA



**Empresa de produção e
venda de artesanato em
madeira com
acabamento de alta
qualidade e criatividade**

Não sabe



| | |
|--|---------------|
| Despesas Fixas (%) | 20,2% |
| <i>Despesas financeiras (R\$)</i> | R\$ 320,00 |
| <i>Despesas administrativas (R\$)</i> | R\$ 3.900,00 |
| <i>Despesas com pessoal (R\$)</i> | R\$ 8.200,00 |
| <i>Pró-labore dos sócios (R\$)</i> | R\$ 5.000,00 |
| <i>Despesas com terceiros (R\$)</i> | R\$ 890,00 |
| <i>Despesas com Materiais e Equipamentos (R\$)</i> | R\$ 900,00 |
| <i>Investimentos em Bens Materiais (R\$)</i> | R\$ 1.000,00 |
| Despesas Variáveis (%) | 18,5% |
| <i>Impostos sobre as vendas (%)</i> | 12,0% |
| <i>Comissões sobre as vendas (%)</i> | 4,0% |
| <i>Taxa de uso de máquinas de cartão(%)</i> | 2,5% |
| <i>Outras despesas variáveis (%)</i> | |
| Margem de lucro (%) | 10,0% |
| Mark-up do seu negócio | 1,9497 |

Não sabe

Carpi

Cálculo do CMV da indústria de calças e camisas

CMV das Calças

| | |
|---|-----------------------|
| Tecido consumido | R\$ 180.000,00 |
| Insumos consumidos | R\$ 45.000,00 |
| Total dos custos diretos | R\$ 225.000,00 |
| (/) Calças fabricadas no mês | 10.000 |
| (=) CMV (ou custo unitário direto) de cada calça | R\$ 22,50 |

CMV das Camisas

| | |
|--|-----------------------|
| Tecido consumido | R\$ 135.000,00 |
| Insumos consumidos | R\$ 35.000,00 |
| Total dos custos diretos | R\$ 170.000,00 |
| (/) Camisas fabricadas no mês | 15.000 |
| (=) CMV (ou custo unitário direto) de cada camisa | R\$ 14,07 |

$$\text{PV Equilíbrio (R\$)} = \left[\frac{\text{Custo Unitário}}{1 - (\text{Desp. Variáveis\%} + \text{Desp. Fixas\%})} \right]$$

PARA CALCULAR O PREÇO DE VENDA DE EQUILÍBRIO DE UM ITEM, BASTA DIVIDIR O SEU CUSTO UNITÁRIO POR 61,3% (= 100% - 20,2% - 18,5%).

produto 1 R\$ 10,00

PV Eq 1

R\$ 16,32

produto 2 R\$ 13,00

PV Eq 2

R\$ 21,21

produto 3 R\$ 30,00

PV Eq 3

R\$ 48,95

Não sabe



$$\text{Mark-up} = \left[\frac{1}{1 - (\text{Desp. Variáveis}\% + \text{Desp. Fixas}\% + \text{Margem Lucro}\%)} \right]$$

PARA CALCULAR O MARK-UP BASTA DIVIDIR 1 POR 51,3% (= 100% - 20,2% - 10%), CHEGANDO AO RESULTADO DE 1,949

produto 1 R\$ 10,00

PV Eq 1

R\$ 16,32

PV Ideal 1

R\$ 19,50

produto 2 R\$ 13,00

PV Eq 2

R\$ 21,21

PV Ideal 2

R\$ 25,35

produto 3 R\$ 30,00

PV Eq 3

R\$ 48,95

PV Ideal 3

R\$ 58,49

Não sabe



QUANDO O MARK-UP É MULTIPLICADO PELO CUSTO UNITÁRIO DE UM PRODUTO, VOCÊ TEM O PREÇO DE VENDA IDEAL DESSE PRODUTO

produto 1

R\$ 10,00

PV Eq 1

R\$ 16,32

PV Ideal 1

R\$ 19,50

produto 2

R\$ 13,00

PV Eq 2

R\$ 21,21

PV Ideal 2

R\$ 25,35

produto 3

R\$ 30,00

PV Eq 3

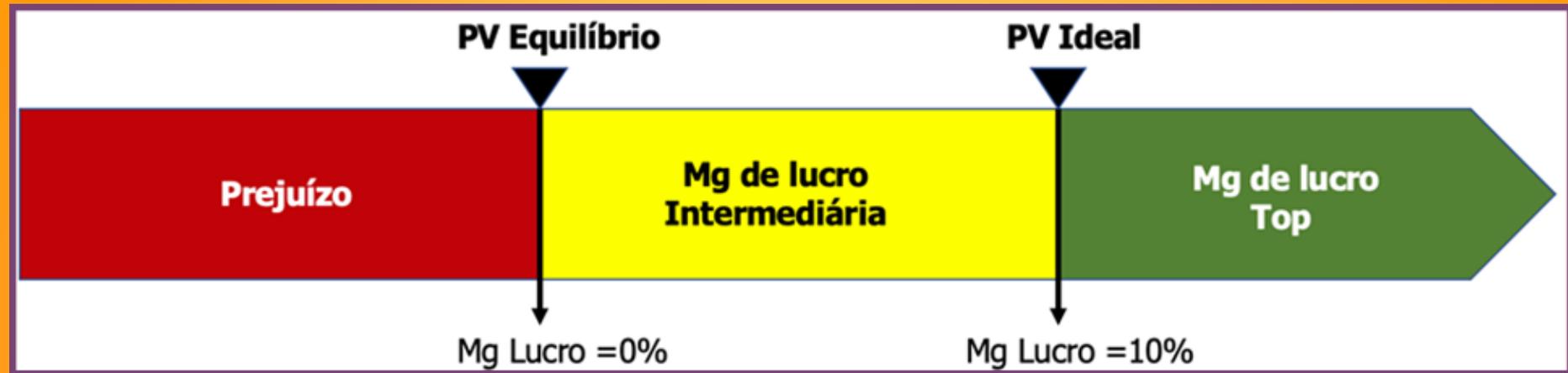
R\$ 48,95

PV Ideal 3

R\$ 58,49

Não sabe





Não sabe

Carpini

FEITO POR
BIGUAÇU
SANTA CATARINA

A MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (MC) É UM INDICADOR FINANCEIRO QUE MOSTRA O QUANTO AS SUAS VENDAS CONTRIBUEM PARA A GERAÇÃO DE CAIXA. ELA É OBTIDA SUBTRAINDO DO PREÇO DE VENDA (PV) O CUSTO DO ITEM (CMV OU CUSTO DA VENDA) E AS DESPESAS VARIÁVEIS

$$MC (\%) = \left[\frac{MC (R\$)}{PV} \right] * 100$$

$$MC (R\$) = PV - CMV - DESPESAS VARIÁVEIS$$

| | | | | | | | |
|-----------|-----------|------------|-----------|------------|------------|----------|--------|
| produto 1 | R\$ 10,00 | PV Atual 1 | R\$ 13,00 | MC 1 (R\$) | R\$ 0,60 | MC 1 (%) | 4,6% |
| produto 2 | R\$ 13,00 | PV Atual 2 | R\$ 20,00 | MC 2 (R\$) | R\$ 3,30 | MC 2 (%) | 16,5% |
| produto 3 | R\$ 30,00 | PV Atual 3 | R\$ 24,00 | MC 3 (R\$) | -R\$ 10,44 | MC 3 (%) | -43,5% |

Não sabe

QUANTO MAIOR A MC, MAIS DINHEIRO ESTE ITEM GERA PARA O CAIXA DA EMPRESA.



E A MARGEM DE LUCRO?

$$ML = PV - CMV - DF - DV$$

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------|-----------|------------|-----------|----|----------|----|----------|------------|------------|----------|--------|---------|------------|------------|--------|
| produto 1 | R\$ 10,00 | PV Atual 1 | R\$ 13,00 | DF | R\$ 5,25 | DV | R\$ 2,41 | MC 1 (R\$) | R\$ 0,60 | MC 1 (%) | 4,6% | Lucro 1 | -R\$ 4,66 | Mg Lucro 1 | -35,8% |
| produto 2 | R\$ 13,00 | PV Atual 2 | R\$ 20,00 | DF | R\$ 8,08 | DV | R\$ 3,70 | MC 2 (R\$) | R\$ 3,30 | MC 2 (%) | 16,5% | Lucro 2 | -R\$ 4,78 | Mg Lucro 2 | -23,9% |
| produto 3 | R\$ 30,00 | PV Atual 3 | R\$ 24,00 | DF | R\$ 9,70 | DV | R\$ 4,44 | MC 3 (R\$) | -R\$ 10,44 | MC 3 (%) | -43,5% | Lucro 3 | -R\$ 20,14 | Mg Lucro 3 | -83,9% |



Apreço

Victor Furtado Gabler
Contém anúncios · Compras no app



3,9★
1,16 mil avaliações

100 mil+
Downloads

Classificação Livre

Instalar

Compartilhar

Adicionar à lista de desejos

Trailer

Este app está disponível para todos os seus dispositivos



DOMINE AS FINANÇAS DO SEU NEGÓCIO

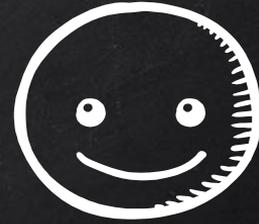


Suporte do app





FEITO POR
BIGUAÇU
SANTA CATARINA



THANKS!

Any questions?

You can find me at
@kolenez
47 9 9940-9868

