



Para quem já possui um negócio, a disciplina é fundamental para garantir a saúde financeira da gestão, e se você ainda não controla suas despesas, que tal preparar uma planilha ou adquirir um software de programa de informática para esse fim?

Independente da sua escolha, essas ferramentas ajudarão a acompanhar as entradas e saídas de capital, os gastos com custos fixos e variáveis, além de sinalizarem se você está ou não lucrando tanto quanto gostaria.

Feito isso, você já pode começar a pensar no preço de venda e se ele está de acordo com o seu mercado de atuação. Lembre-se que o valor cobrado pelos produtos ou serviços deve satisfazer não só ao empresário, mas também às condições financeiras do seu público alvo.

Mas afinal, como compor um preço que atenda ambos os casos?

O primeiro passo é entender que o preço é formado pelos seguintes elementos:

- **Custo direto:** envolve basicamente compras relacionadas à revenda de mercadorias, matérias primas, embalagens, fretes, além de outros custos de produção.
- **Despesas comerciais:** engloba o gasto com o pagamento do Documento de Arrecadação Simplificado (DAS), atualmente no valor de R\$ 37,20 para quem exerce atividade de comércio, R\$ 41,20 para atividades de prestação de serviços, ou R\$ 42,20 para o MEI que contempla ambas atividades.
- **Despesas fixas:** são despesas que independente dos produtos ou serviços serem ou não consumidos deverão estar sempre com o pagamento em dia. Exemplos: contas de água, luz, telefone, salário do funcionário (se houver).

- **Lucro desejado:** o lucro, no negócio, é alcançado a médio e longo prazo, precisando de muito trabalho e dedicação. Para chegar a esse resultado reflita sobre a seguinte pergunta: “Qual é a receita mínima que eu preciso ter para pagar todas as despesas e não ganhar nada em relação a determinado período?”.

A sua resposta levará ao que se chama de ponto de equilíbrio, e é a partir deste momento em que você já poderá pensar como aumentar sua receita em relação às despesas e assim garantir o lucro.

Para ilustrar esses conceitos, veja o seguinte exemplo prático:



Imagine o cálculo do produto de um pequeno negócio, que produz e vende estojos escolares de tecido.

Vamos supor que a produção mensal seja de 100 estojos e fazer os cálculos:

(Atenção! Os números fictícios, apenas para ilustração)

Preço de Venda =

Custo direto	+	Despesas comerciais	+	Despesas fixas	+	Lucro desejado
50m tecido - R\$ 500,00 100 fechos - R\$ 50,00 Linhas, viéis, etc - R\$ 60,00 <hr/> Total: R\$ 610,00		DAS (Imposto MEI) - R\$ 37,20 <hr/> Total: R\$ 37,20		Hospedagem site - R\$ 50,00 Salário ajudante - R\$ 545,00 Telefone, luz, etc. - R\$ 100,00 <hr/> Total: R\$ 695,00		Lucro - R\$ 1.000,00 <hr/> Total: R\$ 1.000,00
Total de despesas - R\$ 2.342,20						



Levando-se em consideração o exemplo acima, como 100 peças custam R\$ 2.342,20, o custo unitário do estojo escolar é R\$ 23,42.

Porém, não consideramos nesse cálculo, o retorno sobre o investimento inicial, ou seja, tudo que é necessário para a empresa começar a funcionar. Para o cálculo ficar, então, mais próximo do real, vamos considerar:

Custo total, considerando o retorno do investimento:

+ Investimento inicial	
Máquina costura reta -	R\$ 1.000,00
Máquina Overloque -	R\$ 600,00
Mesa de corte -	R\$ 400,00
Tesouras, outros -	R\$ 300,00
Armários, prateleiras -	R\$ 800,00
	<hr/>
	R\$ 3.100,00

Total de despesas + investimento inicial

2.342,20
+ 3.100,00

R\$ 5.442,20
÷ 100 (peças)

= R\$ 54,42

Preço 100 peças

Custo total, considerando o retorno do investimento, das 100 primeiras peças produzidas e vendidas é R\$ 5.442,20 ou R\$ 54,42/estojo.

Imaginando que o preço de mercado varia entre R\$ 35,00 e R\$ 45,00, será necessário diminuir o custo total para ser mais competitivo.

Quando o negócio está no início, o ideal é distribuir o retorno do investimento pelas peças, para diminuir o custo unitário e ganhar mais no volume vendido.

Se fosse possível priorizar as questões mais importantes na gestão de uma empresa, o **preço** e **volume** assumiriam posição prioritária na cabeça do empresário.

Diluindo o investimento inicial em três meses de produção, considerando a produção (e venda) de 300 peças no período, temos:

Preço de venda básico	
Três meses de produção	\times R\$ 2.342,20 = R\$ 7.026,60
	(despesas totais) R\$ 3.100,00
	<hr/>
	R\$ 10.126,60

R\$ 10.126,60
÷ 300 (peças)

= R\$ 33,75

Preço final

Dessa forma, o preço de venda cobre todos os custos, garante o lucro desejado e ainda, em pouco tempo, será possível o retorno do investimento inicial.

A partir do quarto mês, quando o investimento já terá sido pago, você poderá pensar em reinvestir o dinheiro que "sobrar", seja contratando mais uma ajudante para ajudar na produção, adquirindo maquinário que torne o processo mais rápido e lucrativo, ou até mesmo fazendo investimentos em marketing e vendas.

Observe que o valor sugerido de venda fica abaixo do preço de venda praticado no mercado, o que permite a empresa ser mais competitiva.

Isso significa que, em um momento de crise, você terá uma boa margem para descontos e promoções.



Conheça nossos canais:
0800 570 0800
Acesse: www.sebraerj.com.br

