

## **Será que eu estou calculando corretamente o meu preço de venda?**

### **Existe uma maneira correta de se fazer o custo da mercadoria vendida?**

É preciso que o responsável pela confecção dos preços de venda tenha um conhecimento do todo. Saiba quais os impostos, quais os custos, quais os riscos, a verdadeira margem de lucro, os juros para a venda a prazo, pois somente assim estará calculando corretamente o preço de venda.

### **Vejamos alguns conceitos:**

Custo variável = custo da mercadoria, embalagem, rótulo, lacre

Custo fixo = aluguel, energia elétrica, água, telefone, internet, IPTU, salário

O custo variável varia em função da quantidade vendida, mas o custo fixo não. Se não vendermos nada no mês, teremos que pagar o aluguel do mesmo jeito.

Diminuir o custo fixo ou diluir o custo fixo unitário (por unidade vendida)? Para diminuir eu preciso cortar custos fixos e para diluir preciso aumentar as minhas vendas. Quanto maior as vendas, menor o custo fixo por unidade vendida (diluição)

Existe uma confusão em relação ao critério correto de se calcular o preço de venda de uma mercadoria. Vamos supor que o custo da mercadoria é de R\$100,00 e precisamos agregar os seguintes percentuais:

Imposto Simples	5,4%
Comissão Vendedor	5,0%
Frete	2,0%
Custos Fixos	10,0%
Lucro	20,6%
Total	43,0%

**Está correto o seguinte cálculo: R\$100,00 x 1,43 = R\$143,00 ? Posso definir como sendo R\$143,00 o preço de venda para o produto?**

Vamos decompor os valores baseados nos percentuais estabelecidos:

Preço de Venda	100,0%	R\$143,00
Imposto Simples	5,4%	(R\$7,72)
Comissão Vendedor	5,0%	(R\$7,15)
Frete	2,0%	(R\$2,86)
Custos Fixos	10,0%	(R\$14,30)
Lucro	20,0%	(R\$28,60)
Saldo para pagar o custo		= R\$82,37 ???

**Não deveria ter sobrado R\$100,00? Porque sobrou apenas R\$82,37? Aonde foi parar o valor de R\$17,63? Alguém está me roubando?**

Por diversas vezes ocorre esta situação e por um conceito errôneo de custeio, acabamos não identificando o problema e a dinâmica do negócio acaba encobrindo a deficiência do critério utilizado de custeio. Como você não retirou todo o lucro do negócio, ou seja, R\$28,60, a diferença R\$17,63 não aparece. Mas caso você resolva tirar do negócio todo o lucro, chegará a conclusão que está faltando dinheiro no caixa. Veja que o seu verdadeiro lucro é R\$10,97 (R\$28,60-R\$17,63)

Seguindo o critério correto de custeio e utilizando os mesmos valores e percentuais anteriores chegamos ao correto preço de venda da mercadoria:

Custo da mercadoria é R\$100,00 e precisamos agregar 43% (total de impostos, comissão, frete, custos fixos e lucro).

Se eu preciso agregar 43% para chegar no meu preço de venda, posso concluir que o meu preço de venda corresponde a 100%. Vejamos:

Preço de venda	100%
Quanto quero agregar	43%
Diferença	57% , que corresponde ao custo da mercadoria, que no exemplo que estamos utilizando é R\$100,00.

Então podemos concluir que R\$100,00 corresponde a 57% e o preço de venda corresponde a 100%. Qual o valor do preço de venda? Vamos aplicar uma regra de três:

$$\begin{array}{ll} 100,00 & 57\% \\ x = ? & 100\% \\ x = \frac{100 \times 100}{57} & x = R\$175,44 \end{array}$$

**O valor correto do preço de venda é R\$175,44 e não R\$143,00**

Vamos decompor os valores baseados nos percentuais estabelecidos:

Preço de Venda	100,0%	R\$175,44
Imposto Simples	5,4%	(R\$9,47)
Comissão Vendedor	5,0%	(R\$8,77)
Frete	2,0%	(R\$3,51)
Custos Fixos	10,0%	(R\$17,54)
Lucro	20,6%	(R\$36,15)
Saldo para pagar o custo		= R\$100,00

**Sobrou exatamente** R\$100,00 que é o custo da mercadoria. É o valor que irei pagar ao meu fornecedor.

Nosso objetivo é alertar, orientar, esclarecer, com um exemplo simples, uma metodologia de custeio, reforçando que não existe um modelo único, mas sim o entendimento de todas as variáveis que compõem o custeio de cada empresa, segmento, produto, ...

Faz-se necessário uma revisão no atual modelo que está sendo utilizado, para se ter a certeza que está dentro da realidade de mercado.

**Prof. Fausto Luiz Alves**