**Planejamento e execução para o início de uma jornada empresarial**

Adila Souza - 2412500000027

Geovanna Baudson -2412500000030

Juan Fabricio - 2412500000020

Lorena Monteiro - 2412500000011

Lucas Medrado - 2412500000018

Vitoria Vaz - 2412500000009

Witalo Rocha - 2412500000022

**OBJETIVO GERAL**

Este documento objetiva auxiliar o empresário nos procedimentos de cálculo de Custo da Mercadoria Vendida (CMV).

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Cálculo do Custo da Mercadoria Vendida;

2. Controle Financeiro, com foco em fluxo de caixa.

**SOBRE O NEGÓCIO**

A venda de marmitas em Águas Claras é um mercado em crescimento, com potencial para atrair uma ampla base de clientes, tendo como o maior foco contrato com empreiteiras para o fornecimento de marmitas em obras.

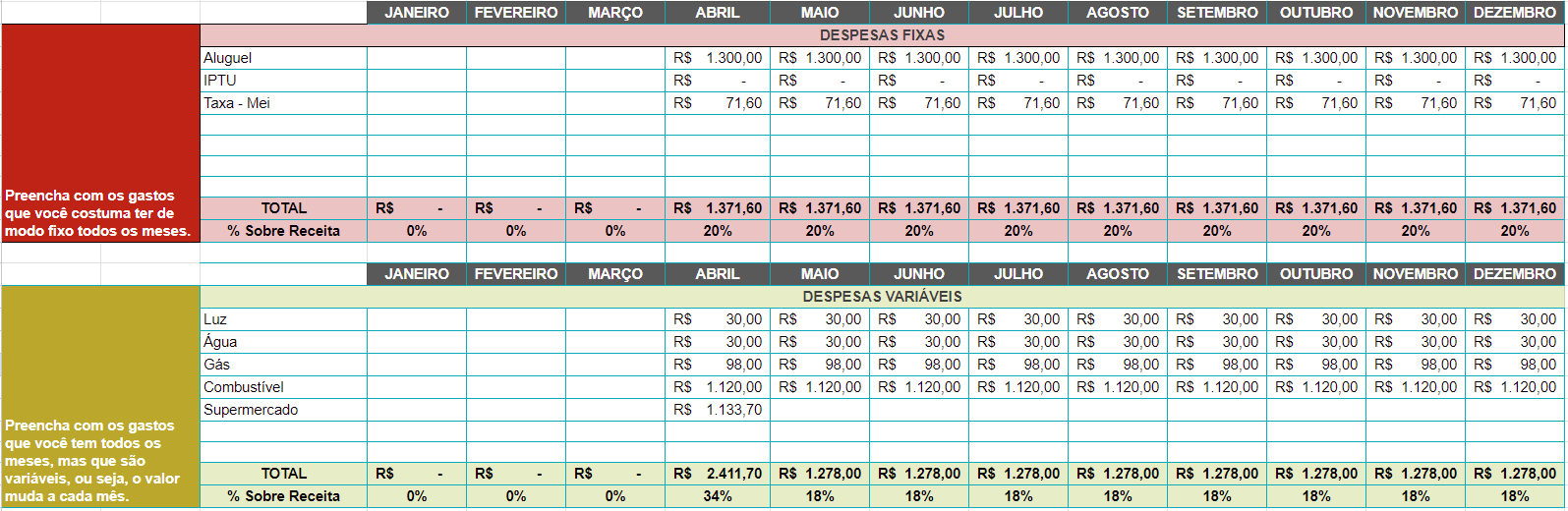
O cálculo do custo da mercadoria vendida é essencial para qualquer negócio, pois permite determinar o quanto o empreendedor gasta para produzir ou adquirir os produtos que serão vendidos. Este documento tem como objetivo orientar a gestão do Master Churras sobre como calcular o custo da mercadoria vendida, assim como seu fluxo de caixa operacional.

**JUSTIFICATIVA DO PROJETO**

A organização financeira desenvolvida tem como objetivo ampliar e desenvolver de forma fácil e eficaz uma visão com mais clareza sobre os movimentos de entradas, saídas, lucros ou prejuízos, auxiliando com o desenvolvimento de planilhas demonstradas a seguir para um melhor desempenho. Já as definições dos custos fixos e variáveis é importante para se conhecer o comportamento da empresa, distinguir no que é mais viável investir, interferir com melhorias dentro da empresa e entender qual a melhor estratégia a ser adotada no planejamento presente e a longo prazo.

**LEVANTAMENTO DE CUSTOS FIXOS E VARIADOS**

De acordo com Eliseu (2018, p. 38), custos variáveis são aqueles que variam de acordo com a quantidade de mercadorias produzidas e vendidas, na mesma proporção. Já os custos fixos são os que independem da produção, como por exemplo: conta de água, aluguel, salários, etc.

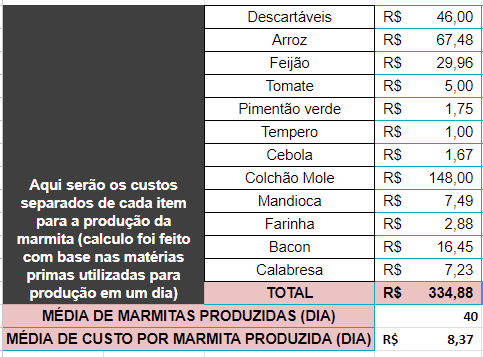


<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1yw2XFJZpg1iujYM20hUa1izxunBfeJ0G3nZjgIAGa-s/edit#gid=0>

**CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA**

O Custo da mercadoria vendida (CMV) é a soma de todos os gastos para comprar, produzir e estocar produtos e mercadorias, até o momento em que são comercializadas. No CMV, inclui-se o pagamento de fornecedores, custo de frete, incidência de imposto, seguro e outros gastos. O CMV desempenha principalmente o papel como base de mensuração do resultado bruto e auxilia para o parâmetro de precificação. É por meio dele que conseguimos mensurar se a atividade comercial está sendo lucrativa ou não.

É importante que a empresa utilize ferramentas no processo de avaliação no valor do custo da sua mercadoria. A tabela 01 é apresentada com o intuito de facilitar esse processo, o cálculo é contabilizado pela soma das despesas, dividido pela quantidade de mercadorias em estoque, assim resultando o valor do custo da mercadoria vendida (CMV).



<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1yw2XFJZpg1iujYM20hUa1izxunBfeJ0G3nZjgIAGa-s/edit#gid=0>

**ORIENTAÇÕES ADICIONAIS**

Para calcular o custo da mercadoria vendida, é preciso considerar os seguintes elementos:

**a.** Custo dos Ingredientes: Liste todos os ingredientes necessários para produzir os seus produtos, como açaí, frutas, farinha, ovos, entre outros. Registre o custo de cada ingrediente por unidade de medida utilizada (quilograma, litro, unidade, etc.). Some os custos de todos os ingredientes utilizados em uma determinada quantidade de produto.

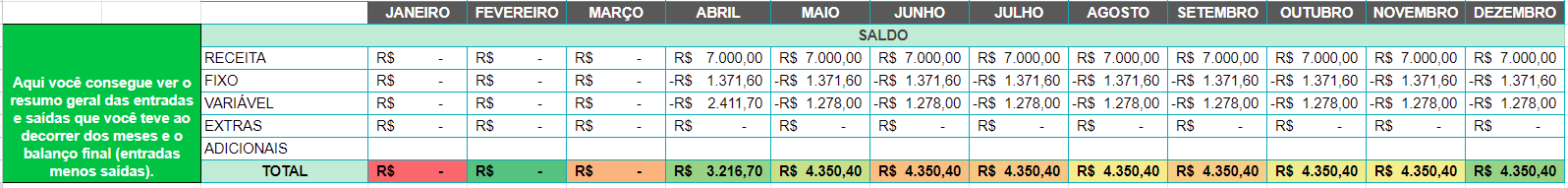
**b.** Custo da Embalagem: Se você utiliza embalagens para acondicionar seus produtos, calcule o custo por unidade de embalagem. Some o custo das embalagens utilizadas para cada unidade de produto vendida.

**c.** Custo da Mão de Obra Direta: Se houver funcionários envolvidos na produção dos produtos, calcule o custo da mão de obra diretamente relacionada à produção. Registre o salário/hora dos funcionários e multiplique pelo tempo gasto na produção de cada unidade de produto.

**CONTROLE FINANCEIRO**

A otimização do controle financeiro tem como objetivo permitir que a empresa tenha finanças saudáveis, aumentando as chances de alcançar seus objetivos comerciais de forma prática e se preparar para eventuais situações indesejadas. A planilha é uma grande ferramenta para um bom planejamento, podendo assim analisar e redefinir seu faturamento e consumo para uma melhoria ou equilíbrio financeiro. Na tabela abaixo, apresenta-se uma forma de redefinir de maneira fácil e sistemática.

A tabela 02 é composta pelos lançamentos recebidos, receitas e valores das despesas fixas, variáveis, extras e adicionais resultando assim na soma individual de cada item demonstrado na coluna do saldo especificado por seu respectivo nome contabilizado no balanço, sendo ele o montante das receitas menos o montante dos valores fixo, variável, extras e adicionais.



<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1yw2XFJZpg1iujYM20hUa1izxunBfeJ0G3nZjgIAGa-s/edit#gid=0>

**Exemplo Prático:** Para ilustrar o cálculo do custo da mercadoria vendida, considere o seguinte exemplo: Você vende um crepe de banana com açaí. Os ingredientes necessários são: farinha de trigo, banana, açaí, ovos e açúcar. Os custos dos ingredientes por unidade são: R$ 0,50 (farinha de trigo), R$ 1,00 (banana), R$ 2,00 (açaí), R$ 0,30 (ovos) e R$ 0,20 (açúcar). A embalagem custa R$ 0,30 por unidade. O tempo médio para preparar um crepe é de 10 minutos, com um custo de mão de obra de R$ 10,00 por hora. Com base nesses dados, o custo da mercadoria vendida de um crepe de banana com açaí seria calculado somando os custos dos ingredientes, o custo da embalagem e o custo da mão de obra direta.

**CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A abertura de uma empresa na modalidade de MEI para a venda de açaí e crepes oferece uma oportunidade promissora de negócio. É fundamental seguir os procedimentos corretamente e buscar orientação profissional para garantir o sucesso e a conformidade legal do empreendimento.

O cálculo do custo da mercadoria vendida é fundamental para determinar o preço de venda adequado e garantir a lucratividade do seu negócio. Certifique-se de manter registros precisos dos custos envolvidos na produção ou aquisição dos seus produtos e revise periodicamente esses custos para garantir a viabilidade financeira do seu empreendimento.

**REFERÊNCIAS**

CREPALDI, Silvio A. **Planejamento Tributário**. 4. ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2021

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. 11.ed. Grupo GEN, 2018.

CARTILHA SEBRAE. **NCC**. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ms/artigos/cartilha-negocios- acessiveis,7741b91cd9757510VgnVCM1000004c00210aRCRD. Acesso em: 02 de abril de 2024.

MENDONÇA, Mario. **SOCIEDADES**. Disponível em: https://www2.unifap.br/mariomendonca/files/2011/05/SOCIEDADES.pdf. Acesso em: 16 de abril de 2024.