

Shop - Custo da Mercadoria Vendida

Você sabe o que é CMV e como utilizá-lo para apurar o resultado e planejamento estratégico?

O CMV é um custo que, se aplicado corretamente, mostra para o gestor quanto do faturamento está comprometido com as compras, indicando que esse valor não deveria ser utilizado para pagar as despesas, mas sim ser direcionado para a recompra, a fim de não haver quebra de caixa no momento de honrar os compromissos com os fornecedores, como passaremos a exemplificar abaixo.

Esse valor demonstra somente quanto do estoque girou no período em relação ao custo, não devendo ser confundido com o estoque total comprado no período.



Exemplo

Se você comprou 100.000,00 em mercadorias a preço de custo (incluindo impostos sobre a compra), mas desse estoque vendeu, a preço de custo, 60.000,00 (não importando o valor da venda), isso significa que o CMV será igual a esses 60.000,00 nesse período, que é o correspondente ao estoque vendido.

100.000,00 - Custo do estoque comprado no período (gera contas a pagar)

60.000,00 - Custo do estoque vendido no período (CMV – contribui para o pagamento dessas contas)

40.000,00 - Custo do estoque não vendido (ativo que está no depósito e não gerou receita ainda)

- Quando você compra, assume um compromisso com o fornecedor, que pode ser pago antecipada ou posteriormente.
- Quando você vende gera receita, onde parte dessa receita é o custo da mercadoria, chamada CMV que deverá ser separado para o pagamento do compromisso assumido ou reposição de caixa para recompra.
- Ainda que não tenha realizado nenhuma compra no período, mas realizou venda, o faturamento possui um custo embutido do estoque que girou. A mercadoria não vendida é estoque ativo da empresa.
- Em relação ao preço de venda, digamos que em média, você aplique um markup de 60% sobre os seus produtos.



Exemplo

Isso significa que se você compra a unidade do produto por R\$ 100,00, irá vendê-lo por R\$ 160,00 (sem considerarmos os impostos e encargos sobre a venda).

$$100,00 * 1,60 = 160,00$$

Ou

$$100,00 + 60\% = 160,00$$

Tendo um custo unitário no valor de R\$ 100,00 e venda no total de R\$ 60.000,00 a preço de custo, temos uma quantidade vendida de 600 unidades.

60.000,00 de estoque vendido a preço de custo.

100,00 de preço unitário.

600 unidades vendidas (60.000,00 / 100,00).

160,00 de preço de venda unitário.

96.000,00 de faturamento (600 x 160,00).

Assim:

96.000,00 (=) FATURAMENTO

60.000,00 (-) CMV

36.000,00 (=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (sem considerar impostos e outros custos)

Fica claro que a empresa dispõe de 36.000,00 para pagar todos os outros custos e despesas da empresa e retirar o lucro.

Do faturamento de 96.000,00, o valor 60.000,00 é o custo que deve ser separado para o pagamento dos compromissos ou devem ser repostos no caixa da empresa para permitir o reabastecimento do estoque (recompra), permitindo que a empresa consiga manter o ritmo no ciclo virtuoso.

Conforme exemplo acima, o CMV é importantíssimo para o DRE (Demonstrativo de Resultado da Empresa) que trataremos em outro artigo



Tenha sempre em mente que o faturamento da empresa tem embutido (além dos impostos, comissões e taxas de cartão) o custo da mercadoria ou custo do produto, de maneira que é necessária uma boa gestão da receita da empresa, alocando cada recurso no seu devido centro de custo.

Agora que entendeu o que é CMV, [clique aqui](#) e veja como analisar o relatório no sistema Shop.