

Dicas Gerenciais

O que é CMV?

Custo de Mercadoria Vendida – CMV, cuja criação visa reduzir perdas e permitir melhor acompanhamento. O foco é a identificação e correção das diferenças de CMV Previsto e Realizado numa empresa de panificação.

Com isso, pretende-se auxiliar o empresário a realizar melhor seus processos, pois toda empresa deve ter controle sobre os seus resultados, tanto para planejar as compras quanto prever as futuras vendas. Esse controle é possível através do Resultado Operacional. O “Controle de Apuração do Resultado Operacional Mensal” deve ser preenchido rigorosamente e com análise constante para que uma padaria seja bem administrada.

Através do Resultado Operacional é que se define o Lucro da empresa. Assim, são essenciais para seu cálculo os valores das Vendas (Faturamento), Custo Variável (CMV), Custos Operacionais. Assim é extremamente importante sua análise para que se possa medir o Índice de Quebras e Falhas Operacionais da empresa, principalmente para se avaliar a diferença entre o CMV Previsto (Orçamento) e o CMV Realizado.

DETECTANDO OS PROBLEMAS

A previsão do CMV ocorre de acordo com a composição das vendas da empresa, ou seja, a composição das vendas na produção e revenda, o mark-up médio dos grupos de produtos, determinando o percentual de CMV Previsto para a empresa.

Para realizar as análises do CMV é importante considerar que o:

- CMV Ideal para uma padaria com venda direta ao consumidor deve ser de 28% (no máximo 30%) na produção própria. Para produtos de revenda é ideal um CMV de 68% (considerando o máximo 70%). Já para padarias que trabalham por atacado o CMV ideal deve ser de 45% para produção própria. Ressaltamos que a composição do mix dos produtos e os mark-ups influenciam nesse resultado.

- CMV acima do previsto significa que seu consumo irá ser maior do que foi planejado. Pode estar relacionado com mark-ups inferiores ao definido para o departamento, desperdícios na produção, desvio de produtos ou mercadorias, preço do custo da receita defasado, desvio de dinheiro, compras mal planejadas e realizadas; as margens mínimas do departamento ou produto não correspondem ao previsto, há falhas excessivas nos

Dicas Gerenciais

processos administrativos e de produção, desvios por parte dos clientes, produtos vencidos não reembolsados.

- CMV muito abaixo do previsto não é considerado normal, devido ao custo de matéria-prima e das perdas. Se ocorrer, pode significar que o empresário está vendendo produtos acima do previsto (produto muito caro), sendo um dos fatores o mark-up superior ao definido para o departamento. Podem ser identificados como influenciadores também os erros de lançamento no sistema ou até mesmo a apuração errada dos dados. Portanto, a diferença considerada aceitável entre o CMV Previsto e o Realizado é de até 2% da Venda Bruta para Revenda, e no máximo 3% da Venda Bruta para Produção Própria. Então, o controle do CMV e sua comparação entre Previsto e Realizado serve para diagnosticar alguns dos diversos problemas na padaria. Se o nível está acima dos parâmetros aceitáveis, é hora de rever os processos e controles executados.

Diferenças entre CMV Previsto e CMV Realizado

Os proprietários devem estar cientes de que essa é uma área crítica, com efeitos diretos sobre o quadro de resultados financeiros. Para acompanhar bem e evitar que haja diferenças entre o que foi previsto e o que aconteceu, é preciso seguir a movimentação dos produtos e os processos desenvolvidos (como as entradas e saídas de produtos), tanto de Produção Própria quanto de Revenda. E ainda, verificar a movimentação de valores (dinheiro, cartões de crédito, recebimento de clientes, etc).

Fonte



ID de solução único: #1269

Autor: : Márcio

Última atualização: 2015-06-28 18:21