

@fiscalsemprejuizo

Custos e Despesas

AULA
#01



R\$ QUANTO
COBRAR

quanto cobrar

\$420

42¢

R\$ 42,00

AULA
#01

O que você aprendeu nesta aula

Nesta primeira aula do curso "Quanto Cobrar", a Samyra (@fiscalsemprejuizo) explicou a diferença entre custo, despesa fixa e despesa variável — e mostrou como esses "buracos invisíveis" podem estar consumindo o lucro do seu negócio sem você perceber.

Conceitos -chave

Custo do Produto

É o valor que você paga para ter o produto disponível para venda. Inclui o preço de compra do fornecedor, frete, embalagem — tudo que é necessário para o produto chegar até você.

Exemplo:

Se você compra um caderno por **R\$30** e gasta **R\$5** de frete, seu custo do produto é **R\$35**.

Despesa Fixa

São os gastos que existem todo mês, independentemente de você vender ou não. Aluguel, conta de luz, internet, contador, pró-labore (seu salário de dono).

Importante:

o pró-labore é uma despesa fixa da empresa. Se você não coloca na conta, está trabalhando de graça.



Conceitos-chave

Despesa Variável

São os gastos que variam conforme você vende. Taxas da maquininha, impostos sobre venda, embalagem para entrega, comissão de vendedor.

Quanto mais você vende, mais essas despesas crescem — por isso precisam entrar no cálculo do preço.

O "Buraco Invisível"

Muitos empreendedores olham só para o custo do produto e ignoram as despesas fixas e variáveis. É como se houvesse um buraco no balde: você enche de água (faturamento), mas ela vai vazando sem você ver. No final do mês, não sobra nada — mesmo faturando alto.

Exemplo prático da aula

Caderno:

- Custo de compra: **R\$30**
- Preço de venda: **R\$60**
- "Lucro" aparente: **R\$30**
(100% sobre o custo)

Mas e as despesas? Taxas, embalagem, aluguel, imposto, pró-labore... Quando tudo entra na conta, **o lucro real pode ser MUITO menor — ou até negativo.**

A diferença entre "**lucro sobre o custo**" e "**lucro sobre o preço de venda**" é onde 90% dos empreendedores se perdem. **Fique atento a isso nas próximas aulas.**



Margem de Contribuição

A Margem de Contribuição é o que sobra de cada venda depois de tirar os custos do produto e as despesas variáveis. É esse valor que "contribui" para pagar suas despesas fixas e gerar lucro.

Se a Margem de Contribuição é negativa, significa que você está perdendo dinheiro a cada venda — mesmo que pareça que está "lucrando".



Rs

R\$

R\$

R\$

 QUANTO
COBRAR

Glossário Rápido

R\$ QUANTO
COBRAR

- **Custo do Produto**
quanto você paga
pra ter o produto
- **Despesa Fixa**
gasto mensal que não muda
(aluguel, luz, pró-labore)
- **Despesa Variável**
gasto que muda conforme
as vendas (taxas, impostos,
comissão)
- **Pró-labore**
seu salário como
dono do negócio
- **Margem de Contribuição**
o que sobra de cada venda
depois de tirar custos e
despesas variáveis



Tarefa da Aula 1

Escolha **UM** produto seu e anote:

1. Por quanto você compra (custo)
2. Por quanto você vende (preço atual)
3. Quais despesas variáveis você lembra de cabeça (taxas, embalagem, imposto)

Só anotar. Não precisa calcular nada ainda — isso vem na próxima aula.

Próxima aula

Na Aula 2, você vai aprender o que é **Markup** — a fórmula que junta tudo isso (custos + despesas + lucro) para calcular o preço ideal do seu produto.

E vai conhecer a calculadora automática de markup que a InfinitePay e a Samyra prepararam pra você.