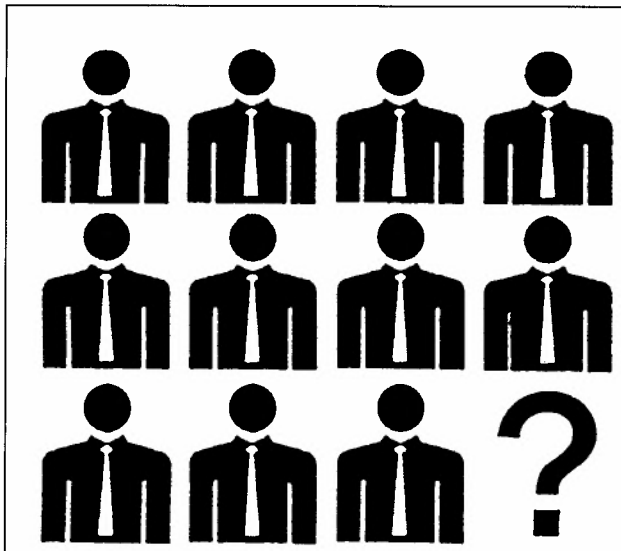


MÉTODO PARA CALCULAR A VIABILIDADE DE CONTRATAR UM VENDEDOR ADICIONAL

■ **KURT ERNST WEIL**
Professor e Chefe do Departamento de Administração da Produção, Logística e de Operações Industriais da EAESP/FGV.

A contratação de um vendedor adicional a um número já existente na empresa deve ter um retorno verificável no aumento de vendas. Caso o vendedor seja contratado por um salário fixo, o custo dele mais os encargos sociais decorrentes devem ficar cobertos pelas vendas adicionais que ele conseguir.

Podemos partir de três premissas:

1) O vendedor deve vender o suficiente para cobrir o custo variável (além do seu salário) do material vendido.

2) Deve cobrir o custo variável e fixo.

3) Deve cobrir todos os custos além do lucro normal da empresa.

Então, partimos do seguinte quadro de custos da empresa:

— Custos de compras	40%	Custos variáveis de produção
— Mão-de-Obra	16%	
— ICM	14%	
— Manuseio, Entrega, Faturamento etc.	10%	
— Custos fixos	12%	
— Lucro	5%	
— Vendedor	3%	
	100%	

ICM + vendedor → variável de venda = 14 + 3 = 17%

Seja de \$12.000 o salário do vendedor, incluindo encargos sociais. O custo variável é:

40 + 16 + 17 + 10 = 83%.

Então, para cobri-lo, o vendedor venderá C_z 1:

$12.000 + 0.87\ C_z\ 1 = C_z\ 1$, donde

$$C_z1 = \frac{12.000}{0.13} = \$\ 92.300$$

Com \$92.300,00 de vendas mensais,o vendedor cobre seus custos e as variáveis da empresa.

Caso precise dar lucro temos:

$0{,}97\ C_z2 + \$12.000 = C_z2$

$$C_z2 = \frac{12.000}{0.03} = \$\ 400.000{,}00$$

onde 0.03 corresponde aos 3% do vendedor.

Muitas empresas usam apenas comissão no cálculo da recuperação do custo do vendedor. Como na realidade o vendedor não ganha nada, a não ser que venda, o cálculo torna-se desnecessário, a não ser que o vendedor não alcance algumas despesas fixas que ele tem. Realmente, para quase todos os pedidos que o vendedor traz, os 10% de manuseio, entrega e faturamento são constantes.

Então, seja de \$200,00 o custo do manuseio, faturamento e transportes — em média.

Para dar lucro,temos abaixo o mínimo que o vendedor comissionado deve vender:

$200 + 0{,}9\ C_z3 = C_z3$

donde

$$C_z3 = \frac{200}{0.01} = 2.000$$

A vantagem de comissionar o vendedor é evidente mas, especialmente no início de atividade, poucos se sujeitam a uma comissão sem ajuda de custo.■

NOTA: A moeda é qualquer, representada por \$.