



Técnico em Vendas

Custos e Formação de Preços



Professor: Jorge Augusto Costa

Conteúdo:

**Solução da atividade 4,
Mark Up e Princípios Financeiros**

Data: 26/09/2018

Atividade 4

A empresa Bolo Doce Ltda. produziu e vendeu 150 Bolo de aniversário de 2,5kg seu único produto, e para tanto consumiu para cada bolo:

Bolo	
200 ml de leite de coco	R\$ 3,50
2 Xícaras (chá) de farinha de trigo	R\$ 1,50
1 Xícara (chá) de chocolate em pó	R\$ 6,00
2 Xícaras (chá) de açúcar	R\$ 1,60
1,5 Colher (sopa) de fermento	R\$ 3,00
5 Ovos	R\$ 1,50
0,5 Xícara (chá) de óleo de coco	R\$ 1,20
Cobertura	
gamas de coco em flocos	R\$ 2,50
gramas de manteira/Magarina	R\$ 2,80
2 latas de leite condensado	R\$ 11,00
6 gemas de ovos	R\$ 1,50

Atividade 4 cont.

Sabendo que os custos e despesas fixas da empresa Bolo Doce Ltda. são de R\$ 6.000,00 (aluguel, despesas administrativas, energia, etc.) e que o custo da mão de obra direta é de R\$ 1.800,00 de salário e encargos trabalhistas

Pede-se:

- Que preço deve ser praticado para obter uma margem de lucro de 15%?

Atividade 4 - Solução

Calcular o custo unitário:

Bolo	
200 ml de leite de coco	R\$ 3,50
2 Xícaras (chá) de farinha de trigo	R\$ 1,50
1 Xícara (chá) de chocolate em pó	R\$ 6,00
2 Xícaras (chá) de açúcar	R\$ 1,60
1,5 Colher (sopa) de fermento	R\$ 3,00
5 Ovos	R\$ 1,50
0,5 Xícara (chá) de óleo de coco	R\$ 1,20
Cobertura	
gamas de coco em flocos	R\$ 2,50
gramas de manteira/Magarina	R\$ 2,80
2 latas de leite condensado	R\$ 11,00
6 gemas de ovos	R\$ 1,50
TOTAL	R\$ 36,10

Neste caso temos que somar o custo da mão de obra direta, mas a referência estão pelo total então para produção de 150 unidades temos $1.800/150 = 12,00$. Dessa forma o custo unitário fica:
 $36,10 + 12,00 = 48,10.$

Atividade 4 - Solução

Calcular o custo unitário

Neste caso temos que somar o custo da mão de obra direta, mas a referência estão pelo total então para produção de 150 unidades temos:

$$1.800 / 150 = 12,00.$$

Dessa forma o custo unitário fica:

$$36,10 + 12,00 = 48,10.$$

Atividade 4 - Solução

Agora temo que incluir os custos e despesas fixas ao custo unitário, assim temos:

Despesas custos e despesas fixas: 6.000,00

Para se saber quanto dos custos e despesas fixas serão adicionados a cada uma das 150 unidades de bolos devemos dividir os 6.000,00 por 150.

Então temos:

$$6.000,00 / 150 = 40,00$$

E somar ao custo unitário

Atividade 4 – Solução

Vamos agora somar os custos e despesas fixas ao custo unitário, assim temos:

Cálculo do preço de venda com lucro de 15%	R\$	%
Custo unitário Mat. Prima	36,10	34,8%
Custo Mão de Obra Direta (1800/150)	12,00	11,6%
(=) Custo Unitário total	48,10	46,4%
Despesas Variáveis Unitária (6000,00/150)	40,00	38,6%
Sub total	88,10	85,0%
Indice $(1 / (1 - 0,15))$		
? Lucro desejado de 15%		
Preço de Venda com lucro de 15%		

Atividade 4 - Solução

Para obter o preço com 15% de lucro.

Vamos fazer o cálculo do índice (I) a ser aplicado sobre o sub total obtido na operação anterior.

$$I = 1 / (1 - \% \text{ de lucro desejado})$$

$$I = 1 / (1 - 0,15)$$

$$I = 1,1765$$

Então o preço fica

Preço de venda com lucro de 15% (PV) = $I \times$ Sub total

$$PV = 88,10 \times 1,1765$$

$$PV = 103,65$$



Atividade 4 - Solução

Resumindo.

Cálculo do preço de venda com lucro de 15%	R\$	%
Custo unitário Mat. Prima	36,10	34,8%
Custo Mão de Obra Direta (1800/150)	12,00	11,6%
(=) Custo Unitário total	48,10	46,4%
Despesas Variáveis Unitária (6000,00/150)	40,00	38,6%
Sub total	88,10	85,0%
Índice ($1 / (1 - 0,15)$)	1,1765	
? Lucro desejado de 15%	15,55	15,0%
Preço de Venda com lucro de 15%	103,65	100,0%

Comparativo efeito volume.

$15\% = D \cdot I = \frac{1}{(1 - t \times \text{lucro})}$ Custo fixo Variáveis { 6.000 } 1.176,50 $CMD \{ \underline{1800}$ Custo Mat. { 36,10	<u>50</u> $CMT = 36,10$ $CMD = \frac{1800}{50} = 36,00$ $CUT = 36,10 + 36 = 72,10$ $CVt = \frac{6000}{50} = 120,00$ $72,10 + 120 = 192,10 + 15\%$	<u>150</u> $CMT = 36,10$ $CMD = \frac{1800}{150} = 12,00$ $CUM = \frac{36,10 + 36}{12,00} = 48,10$ $CV = \frac{6000}{150} = 40$ $48,10 + 40 = 88,10 + 15\%$	<u>200</u> $CMT = 36,10$ $CMD = \frac{1800}{200} = 9$ $CUM = 36,10 + 9 = 45,10$ $CV = \frac{6000}{200} = 30$ $45,10 + 30 = 75,10 + 15\%$
		<u>226,00</u> <u>103,65</u> <u>88,35</u>	

Mantida as condições de custos da MP, da MOD e dos custos Variáveis o volume influencia no PREÇO

Mark Up

Atividade 5 – Formação de Preço

Uma empresa, para fabricar uma unidade de produto, gasta:

- R\$ 45,00 para adquirir matéria-prima.
- R\$ 7,50 de mão de obra direta.
- R\$ 5,30 com custos indiretos.
- R\$ 22,00 com despesas de vendas e distribuição.

Se ela quer um mark-up de 1,5 ou de 50% sobre os custos totais, qual é o preço de venda desse produto?

O que é o Mark-up?

Conjunto de taxas que representam a condição comercial que a empresa pretende utilizar para formar um preço de venda.

Taxas: responsáveis pela determinação dos preços de venda à vista e a prazo, respeitando as condições comerciais trabalhadas junto aos clientes.

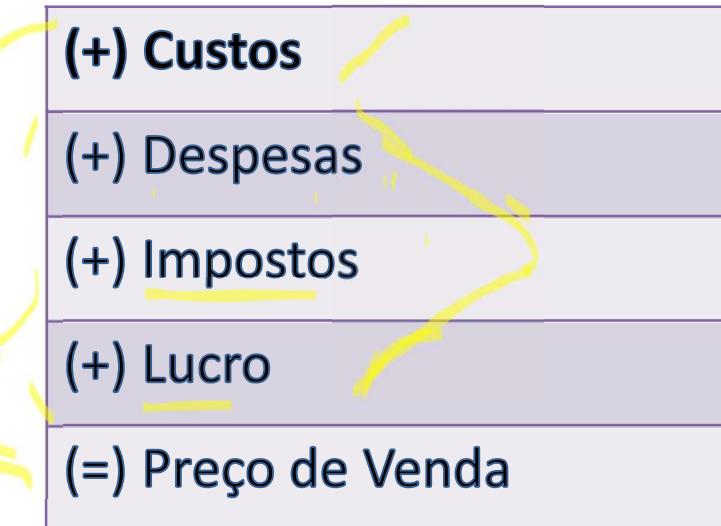
OP



Mark-up é um índice aplicado sobre o custo de um bem ou serviço para a formação do preço de venda.

Cálculo do *Mark-up*

- Fazer a adição de uma **margem** de **lucro aos custos** do produto fabricado ou aos serviços prestados.
- Deverá **refletir** um **preço capaz** de **cobrir** as **despesas** da empresa, além de **proporcionar** a obtenção de um valor aceitável de **lucro**.



Crítica a esse método

Incapacidade de não considerar aspectos referentes às despesas, impostos sobre o preço de venda, bem como **não indica o valor do lucro** que se **deseja** obter.

Mark-up

Significado: “Remarcação para cima”

Fórmula básica:

Preço de Venda = Custo Unitário + *Mark-up*

Exemplo:

Custo Unitário = R\$ 150,00

Mark-up = 40%

$$PV = R\$ 150,00 + (R\$ 150,00 \times 0,4) = \underline{\underline{R\$ 210,00}}$$

Mark-up

Preço de venda via essa metodologia é o valor que deverá cobrir o custo direto da mercadoria, produto ou serviço, as despesas variáveis, como impostos, comissões, encargos financeiros, frete etc.

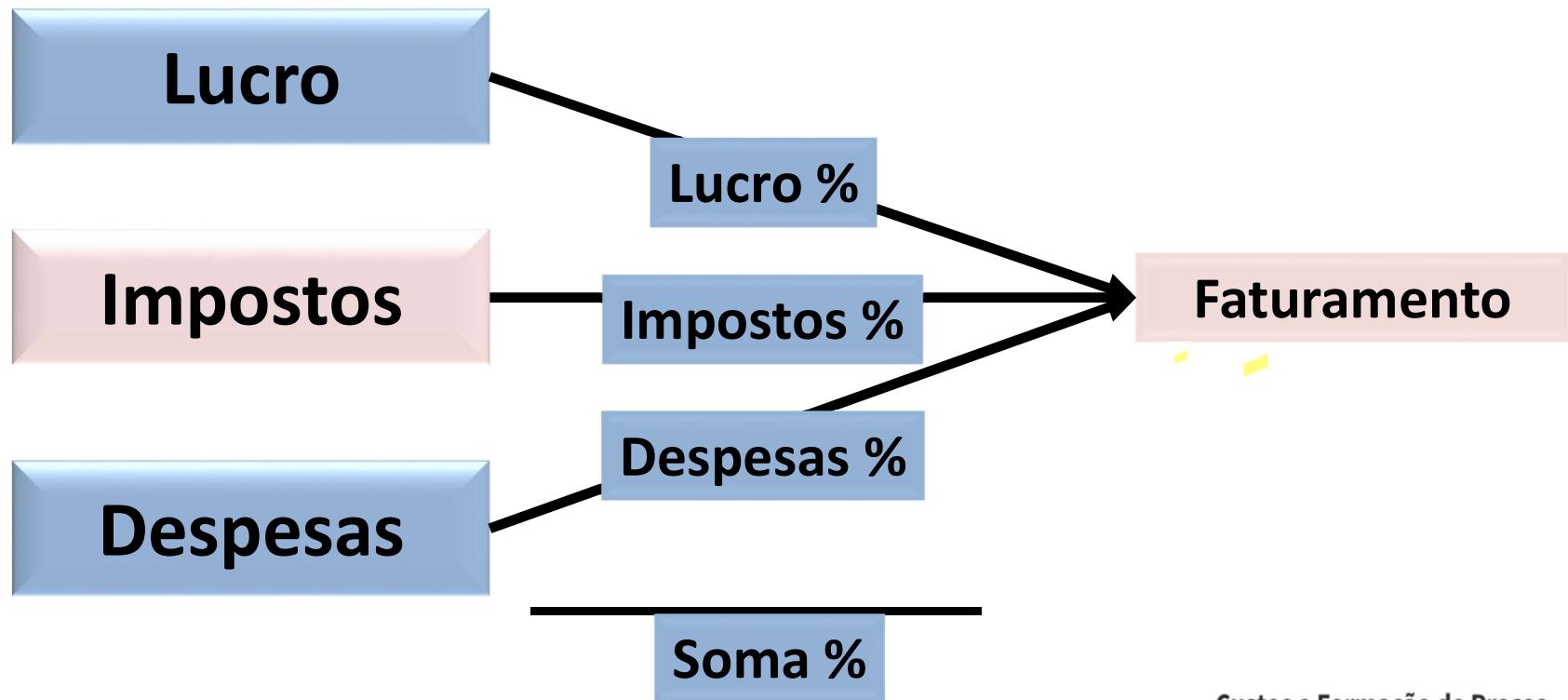
Despesas fixas proporcionais (aluguel, água, luz, telefone, salários, pró-labore, etc.) – se possível incluir no preço de venda, e ainda sobrar um lucro adequado.

Mark-up - Cálculo

(+) Custos	30%
(+) Despesas	10%
(+) Impostos	20%
(+) Lucro	40%
(=) Preço de Venda	100%

Cobrir os gastos
e ainda gerar lucro.

Mark-up - Cálculo



Tipos de mark-up

Passos:

1- Calcular o *Mark-up* Divisor.

2- Calcular o *Mark-up* Multiplicador.

3- Calcular o Preço.

Exemplo

A Cia. Help quer sua ajuda para identificação do preço de venda que deve cobrir seus gastos e ainda gerar um resultado desejado. A empresa apresentou as seguintes informações:

ICMS	18%	Custo da Mercadoria	R\$ 1.000
PIS/COFINS	4,65%	Lucro Desejado*	50%
Comissões	2%	* Sobre o custo da mercadoria	
Despesas	8%		

Com base nessas informações e usando a metodologia do *Mark-up*, calcule:

- Mark-up divisor.*
- Mark-up multiplicador.*
- Preço de venda.

Mark-up - Cálculo

1º Passo: Calcular o *Mark-up Divisor*

$$\text{Mark - up Divisor} = \frac{100\%}{1 - (18\% + 4,65\% + 2\% + 8\%)} = \frac{100\%}{67,35\%}$$

2º Passo: Calcular o *Mark-up Multiplicador*

$$\text{Mark - up Multiplicador} = \frac{1}{\text{Mark - up Divisor}}$$

$$\text{Mark - up Multiplicador} = \frac{1}{67,35\%} = 1,4847$$

Mark-up - Cálculo

3º Passo: Preço de Venda

$$\text{Preço} = (\text{Custo} + \text{Lucro Desejado}) \times \text{Mark - up}$$

$$\text{Preço} = (1.000 + 500) \times 1,4847 = \text{R\$}2.227,17$$

Demonstração:

Venda	2.227,17
(-) Custo	-1.000,00
(-) ICMS (18% x 2.227)	-400,89
(-) PIS e COFINS (4,65% x 2.227)	-103,56
(-) Comissões (2% x 2.227)	-44,54
(-) Despesa Administrativa (8% x 2.227)	-178,17
(=) Lucro	500,00