



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/Margarina	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:

- a) 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 referencia 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 referencia 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 temos 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%
Índice $(1 / (1 - 0,15))$		
? 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 x Sub total

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

$$PV = 103,65$$

VOLUME

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.

$15\% = D I = \frac{1}{(1 - \text{taxa lucro})}$ Custos Des Variáveis } 6.000 } $\frac{1,1765}{1,1765}$ CMD } 1800 Custo Mat. } 36,10 <u>Volume:</u> Mantida as condições de custos da MP, da MOD e dos custos Variáveis o volume influencia no PREÇO	50 $CMt = 36,10$ $CMD = \frac{1800}{50}$ $CMD = 36,00$ $Cut = 36,10 + 36$ $CVt = 72,10$ $CV = \frac{6000}{50}$ $CV = 120,00$ $72,10 + 120$ $= 192,10 + 15\%$ $226,00$	150 $CMt = 36,10$ $CMD = \frac{1800}{150}$ $CMD = 12,$ $Cum = 36,10$ $\frac{12,00}{48,10}$ $CV = \frac{6000}{150}$ $CV = 40$ $48,10 + 40$ $= 88,10 + 15\%$ $103,65$	200 $CMt = 36,10$ $CMD = \frac{1800}{200}$ $CMD = 9$ $Cum = 36,10 + 9$ $= 45,10$ $CV = \frac{6000}{200}$ $= 30$ $45,10 + 30$ $= 75,10 + 15\%$ $88,35$
--	---	---	---

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.

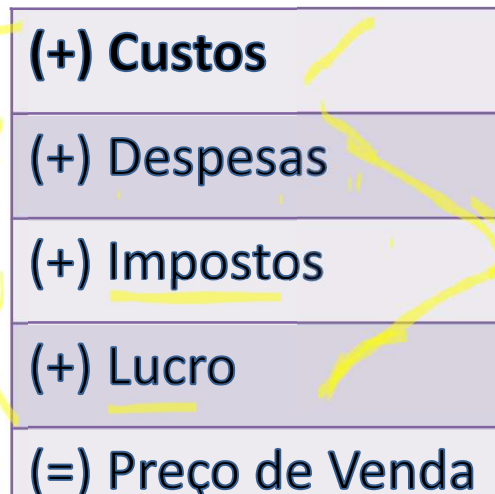
Taxas: **responsáveis pela determinação** dos **preços** de venda à vista e a prazo, respeitando as condições comerciais trabalhadas junto aos clientes.



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**.



(+) Custos
(+) Despesas
(+) <u>Impostos</u>
(+) <u>Lucro</u>
(=) Preço de Venda

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.

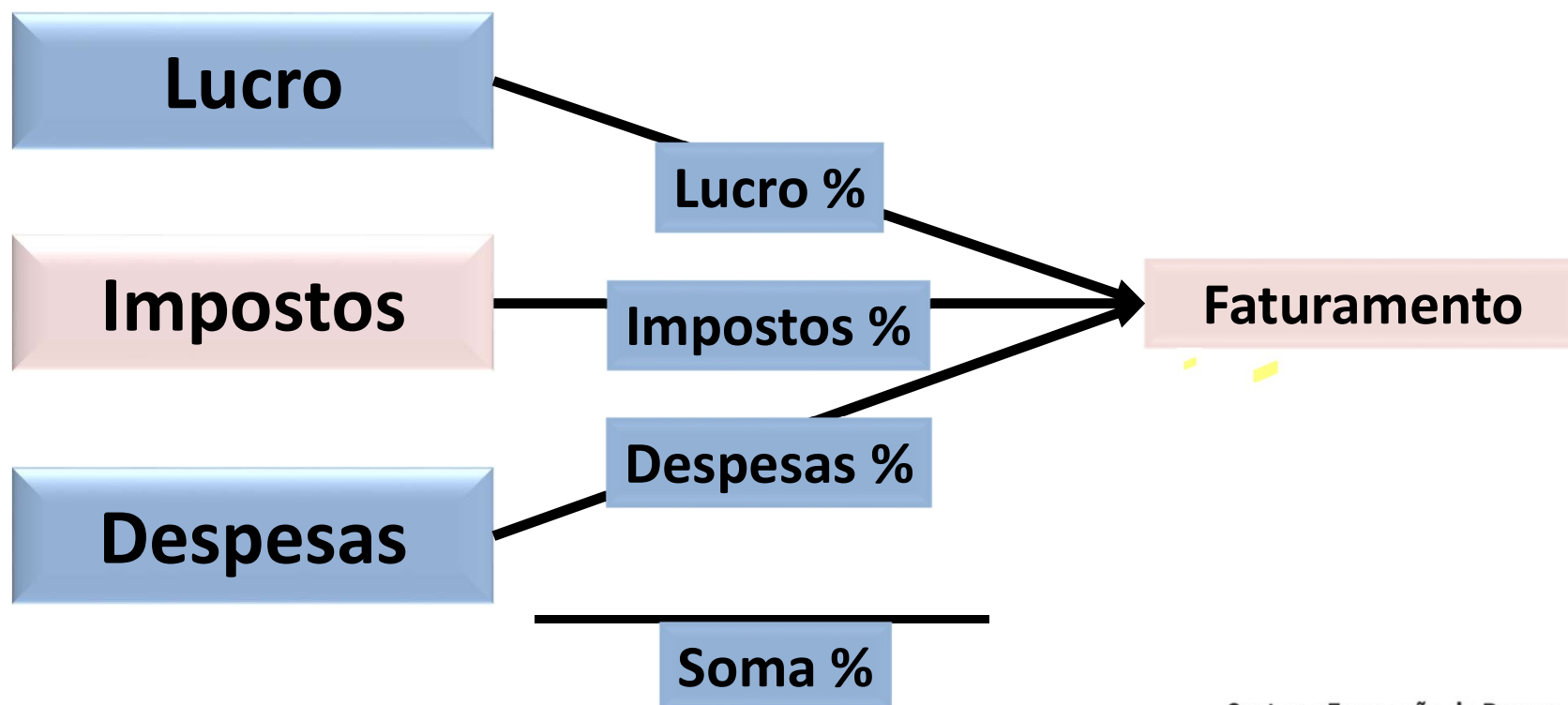
Mark-up - Cálculo

(+) 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

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

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

Preço = (Custo + Lucro Desejado) x Mark - up

Preço = (1.000 + 500) x 1,4847 = 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 ✓