



TÉCNICO EM
COOPERATIVISMO

Elaboração e Análise de Projetos



EDUCAÇÃO
Secretaria de Estado
da Educação / SEDUC



PROFESSORA: IÚNA CARMO
CONTEÚDO: UNIDADE 04 - PREÇO
PRATICADO PELO MERCADO
DATA: 03.04.2019

$$2,50 \text{ (fatiá)} \times 12 \text{ fatias} = 30,00 \xrightarrow{\text{Custo}} 40,00$$

Atividade - 28/03/2019

* Buriá dos loops = 18,00 (Bolo) $\xrightarrow{\text{Custo}} 90,00$

$(3) \times 2 = 36,00$

1) ELABORE UM NEGÓCIO COM A PRODUÇÃO DE UM PRODUTO E EM SEGUIDA APRESENTAR OS CUSTOS (DESPESAS) E LUCROS E PREÇO FINAL PARA O CONSUMIDOR. COMO SUGESTÃO:

- FAZER UM BOLO

- DINDIM

- PIPOCA

* São Fco de Assis do Piauí =

\rightarrow Pipoca (Material) = 11,60

$= 50 \text{ Saquinhos a R\$} 1,00 = \underline{\underline{50,00}}$

$\Rightarrow \text{Lucro} = 38,40 < 40,00$

Termos:

➤ **Despesas**: Todos os gastos relativos à administração da empresa, ou seja, que não estão relacionados com a produção. Entram nessa lista aluguel, salário do pessoal administrativo, | marketing, | material de escritório, material de limpeza etc.

⇒ Fixas

⇒ Variáveis

Classificação.

Ex: Imóvel → Tem aluguel.
(local da cooperativa)

⇒ Despesas Fixas:

- São aquelas que não possuem nenhuma relação com o custo do produto (seja a produção ou compra de mercadorias).
- Em outras palavras, independentemente das vendas mensais ou dos custos de produção, as despesas classificadas como fixas permanecerão a mesma.

* Tipos de Despesas Fixas incluem aluguel, taxas bancárias, seguros e outros. Como você pode ver, são despesas incorridas mesmo se a empresa não vender nada em um mês ou ficar no prejuízo. Isso faz sentido, já que o valor de aluguel, por exemplo, não depende do que a organização produziu no mês.

⇒ Despesas Variáveis:

- São as despesas relativas à produção (não confundir com custo). São assim chamadas justamente porque o valor gasto com elas é variável e seu valor total muda conforme as vendas, produção ou alguma outra atividade da empresa.

* Como exemplos de tipos de Despesas Variáveis podemos citar os fretes pagos pela entrega dos produtos aos clientes, gastos de combustível dos veículos utilizados pela força de vendas, embalagens, comissões de venda, energia elétrica etc.

Termos:

➤ **Custos:** são os desembolsos que podem ser atribuídos ao produto final. Isso significa que são todos e quaisquer gastos relativos à aquisição ou produção de mercadorias, como por exemplo, matéria-prima, mão-de-obra e gastos gerais de fabricação (GGF), como depreciação de máquinas e equipamentos, energia elétrica, manutenção, materiais de conservação e limpeza para fábrica, viagens de pessoas ligadas à fábrica etc.

- ⇒ Fixos
- ⇒ Variáveis
- ⇒ Diretos
- ⇒ Indiretos

↳ Treinamentos!
↳ Classificações

⇒ Custos Fixos:

- É aquele gasto que existe todo mês, independente se a quantidade de vendas aumentou ou não. Este custo também costuma ser chamado de custo de estrutura, já que abrange os gastos relacionados à capacidade produtiva do empreendimento.
- É muito importante lembrar aqui, que o custo fixo não significa que o valor é fixo, ou seja, não significa que seja sempre o mesmo valor. Ele significa que ocorre todo mês e isso independe da quantidade de produtos vendidos ou serviços prestados.
- ~~Exemplo: o valor desembolsado pelo aluguel de um espaço ou de uma máquina e os salários pagos aos funcionários da operação, desde que eles não sejam comissionados.~~

⇒ Custos Variáveis:

- É aquele que sofre alterações em curto prazo, geralmente relacionadas a alguma variável na produção e nas vendas.
- ~~Como exemplo, podemos destacar a matéria-prima, os insumos produtivos e os tributos. Ou seja, quanto mais a empresa vender, maior será o custo variável, pois há uma relação direta entre os dois fatores.~~
- No caso da fábrica de ração, os custos dispensados com a compra da matéria-prima, como a carne e o milho, serão variáveis caso ocorra queda ou aumento na produção e nas vendas. Esse é também um custo que pode não ocorrer em alguns meses, se não houver vendas.

(Exemplo)

⇒ Custos Diretos:

- É aquele para o qual é mais fácil atribuir um valor, ou seja, que é mensurável sem dificuldades, sem necessidade de rateio e que é relacionado diretamente ao produto final.

* Exemplos de custos diretos são a matéria-prima e a mão de obra direta.

⇒ Custos Indiretos: - São aqueles em que é difícil atribuir um valor para cada unidade produzida. (No caso da indústria de ração, por exemplo, seria quase impossível determinar o custo exato de água ou energia elétrica para produzir cada quilo do produto. Quer dizer, no caso dos custos indiretos, a atribuição de valor não é tão simples como no caso dos diretos.)

4.1. Os preços

- Para facilitar a compreensão de como podemos construir o markup, vamos separar por passos de procedimentos.
- No primeiro passo são determinados os percentuais padrão de despesas operacionais, custo financeiro e margem de lucro desejada sobre as vendas líquidas de impostos.

↳ Sem imposto sobre a venda

4.1. Os preços

➤ Para a determinação do *markup*, considere a seguinte situação:



Exemplo

	Percentual sobre vendas
Despesas comerciais	15,0 %
Despesas administrativas	8,0 %
Custo financeiro	3,0 %
Margem de lucro desejada	10,0 %
Total	36,0 %

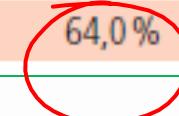
Fonte: Autores

4.1. Os preços

➤ O segundo passo é obter a participação do custo (industrial) sobre as vendas ~~sem impostos~~

↳ "Vendas líquidas" 

Exemplo

Percentual sobre vendas	
Preço de venda sem impostos	100 % 
(-) Despesas operacional, custo financeiro e margem desejada	36,0 % 
(=) Participação média do custo industrial	64,0 % 

4.1. Os preços

➤ No terceiro passo, obtemos o *markup* 1: multiplicador sobre o custo industrial para se chegar ao preço de venda sem impostos:



Exemplo

	Percentual sobre vendas
a) Preço de venda <u>sem impostos</u>	100 %
b) Participação média do custo industrial	64,0 %
(=) Markup $(a \div b)$	1,5625

4.1. Os preços

➤ No quarto passo: identificar os percentuais de impostos sobre vendas, para obtenção do markup II

9 sobre produção e vendas.

Exemplo

	Percentual sobre vendas
ICMS	17 %
PIS sem faturamento	1,65 %
COFINS sem faturamento	7,6 %
Total	26,25 %

4.1. Os preços

➤ No quinto passo, vamos obter o quanto deve ser a venda líquida de impostos, em relação à venda tributada com os impostos sobre a venda:



Exemplo

	Percentual sobre vendas
Preço de venda com impostos	100 %
Impostos sobre vendas	26,25 %
(=) Preço de venda líquido de impostos	73,75 %

4.1. Os preços

➤ No sexto obteremos o *markup II* para a obtenção do preço de venda com impostos, a ser utilizado na emissão de listas de preços e *NF*

⇒ *Sem impostos*

Exemplo

	Percentual sobre vendas
a) Preço de venda com impostos	100 %
b) Preço de venda líquido de impostos	73,75 %
= <i>Markup II</i>	1,3560

⇒ *Nota Fiscal*