



TÉCNICO EM
COOPERATIVISMO



EDUCAÇÃO
Secretaria de Estado
da Educação / SEDUC



Piauí
GOVERNO DO ESTADO

Elaboração e Análise de Projetos

PROFESSORA: IÚNA CARMO

CONTEÚDO: UNIDADE 04 - PREÇO

PRATICADO PELO MERCADO

DATA: 03.04.2019

* Sebastião Leal. Produção de
verduras (HORTAS)

ESTUDO DIRIGIDO

1. Especificar as necessidades de produção do seu município.
2. Qual o ramo de atividade que atenderia o mercado do seu município.
3. Diante da necessidade, faça um mini projeto especificando as despesas fixas e variáveis.

* Inhumana Produção de Frutas (limão)
p/ poupa

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!

⇒ 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.

~~X~~ 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

Classificação

Treinamentos

⇒ 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

- Além disso, o mecanismo de formação de custos e preços nem sempre é bem compreendido pelos responsáveis envolvidos, principalmente quando se leva em conta um cenário econômico instável como o do Brasil. Ainda mais complexa é a relação que os custos mantêm com os preços efetivamente praticados no mercado.
- No entanto, tendo a empresa atividades de identificação de custos e preços simples ou complexas, o componente preço é um dos pontos principais para conhecer o benefício que pode obter a cooperativa com o seu negócio. Este preço determina a margem exata do benefício.
- Quando o benefício ou a margem é demasiada pequena, os riscos de a empresa falir tornam-se muito elevados. Muitas cooperativas fracassam porque não protegem adequadamente suas margens de lucro.

4.1. Os preços

➤ No caso das cooperativas, existe um aspecto adicional a considerar:

⇒ Os clientes são também os donos do negócio e querem, basicamente, nas relações, negociar, com sua cooperativa:

- Vender seus produtos pelo maior preço possível.
- Comprar pelo menor preço possível.
- Manter a cooperativa sempre saudável financeiramente.

estudo do mercado
consumidor

4.1. Os preços

financeiro

- Estas questões são suficientes para colocar aos gestores um desafio extra, ou seja, encontrar o ponto de equilíbrio entre os interesses da cooperativa, quanto as suas necessidades de resultados para sobreviver e investir para crescer, e os interesses dos seus associados.
- Mesmo com este desafio, os gestores não podem esquecer que, em tempos de concorrência acirrada, a administração correta dos preços de mercadorias ou serviços tornou-se fator de sobrevivência para as empresas.

4.1. Os preços

- Então o propósito de fixação de preços nos produtos cumpre algumas funções. Entre estas podemos identificar:

(Funções)

- ⇒ Deve cobrir todos os custos dos produtos.
- ⇒ Deve cobrir as despesas gerais do negócio.
- ⇒ Deve conseguir oferecer uma taxa de retorno adequado ao investimento.
- ⇒ Deve proporcionar uma margem de ganho suficiente para assegurar estabilidade de longo prazo para a empresa. *↳ lucro*
- ⇒ E, ainda, deve servir de instrumento de marketing, para atração de clientes.

4.1. Os preços

- No que tange aos objetivos das empresas, e não diferente nas cooperativas, na decisão de preços, pode-se observar que estão a expandir as vendas e o crescimento do mercado. Evitar a competição e garantir a sobrevivência e ser o líder de preços, etc.
- Entre os modelos de decisão de preços podem ser citados:
 - ⇒ Aqueles orientados pela teoria econômica: quem dita os preços é o mercado.
 - ⇒ E, os orientados pelos custos: preços são estabelecidos a partir dos custos e dos investimentos realizados.

4.1. Os preços

- Para fins de exemplificação, os modelos de decisão de preços orientados pelo mercado, normalmente estabelecem o custo meta. Custo meta significa dizer que a partir do preço de mercado, estabelece-se o custo máximo que a empresa pode ter para determinado produto:

CUSTO META:

Preço de venda do mercado	100,00
(-) Margem de lucro desejada	- 10,00
(=) Custo meta	90,00