



TÉCNICO EM
COOPERATIVISMO



EDUCAÇÃO
Secretaria de Estado
da Educação / SEDUC



Elaboração e Análise de Projetos

PROFESSORA: IÚNA CARMO

CONTEÚDO: UNIDADE 04 - PREÇO

PRATICADO PELO MERCADO

DATA: 04.04.2019

4.1. Os preços

- Na mesma linha de exemplificação, de outra parte, temos os modelos de decisão de preços orientados pelo custo. O pressuposto básico para essa metodologia é o de que o mercado estaria disposto a absorver os preços de venda determinados pela empresa que, por sua vez, são calculados em cima de seus custos e dos investimentos realizados.
- Nestes preços de venda, a margem sobre os custos é denominado de **markup** ou **mark up**, e podemos conceituá-lo como sendo um termo usado para indicar quanto do preço do produto está acima do seu custo de produção e distribuição. Significa diferença entre o custo de um bem ou serviço e seu preço de venda. Pode ser expresso como uma quantia fixada ou como percentual. O valor representa a quantia efetivamente cobrada sobre o produto a fim de obter o preço de venda.

4.1. Os preços

- Um *markup* é adicionado ao custo total incorrido pelo produtor de um bem ou serviço com propósito de gerar um lucro. Mas, para entendê-lo corretamente, é preciso considerar alguns fatores que o influenciam, como os custos fixos e variáveis, despesas fixas e variáveis. O *markup* terá percentuais diferentes, de acordo com os custos e despesas. São três tipos de *markup*:

⇒ **Total:** Todos os custos de fabricação de um produto mais as despesas de vendas e administrativas são incluídas no custo total. A composição do custo total é obtida somando os custos e despesas fixas mais os custos e despesas variáveis. O *markup* iguala-se ao lucro desejado.

$$\text{Markup total \%} = \frac{\text{lucro desejado}}{\text{custo total}}$$

$CF + CV + DF + DV$

4.1. Os preços

⇒ **Produto:** Para o cálculo do *markup* do produto, são considerados o lucro desejado, as despesas administrativas e os custos de vendas e fabricação.

$$\text{Markup produto \%} = \frac{\text{lucro desejado} + \text{despesas administrativas e de vendas}}{\text{custo de fabricação}}$$

⇒ **Variável:** Somente custos fixos e despesas fixas mais o lucros são incluídas no *markup*. Os custo variáveis e despesas variáveis, estão incluídas no montante do custo.

$$\text{Markup variável \%} = \frac{\text{lucro desejado} + \text{custos e despesas fixas}}{\text{custo de despesas variáveis}}$$

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.

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



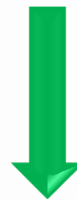
Exemplo

	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 %

↳ de lucro

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 sem impostos	100%
b) Participação média do custo industrial	64,0 %
(=) Markup (a ÷ b)	1,5625

4.1. Os preços

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



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



Nota Fiscal

Exemplo

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

4.1. Os preços

- O sétimo passo busca obter o *markup* total a partir da seguinte fórmula:

$$\text{Markup total} = \text{mk I} \times \text{mk II}$$
$$\text{Markup total} = 1,5625 \times 1,3560 = 2,1188$$



Exemplo

Preço de custo por absorção	10.000,00
Markup total	2,1188
Preço de venda com impostos	(21.188,00)

4.1. Os preços

Exemplo numérico

Formação de preço de venda a partir do custo por absorção

	Custo por absorção	Preço de venda calculado sem impostos	Percentual sobre vendas
Markup		1,5625	1,3560
Produto A	100	156,25	211,88
Produto B	1500	2.343,75	3.178,20
Produto C	10.000	15.625,00	21.188,00

4.1. Os preços

Comprovação do *markup* – venda de uma unidade do produto “C”

Venda de uma unidade do produto C	21.188,00
(–) Impostos sobre vendas	
ICMS – 17 %	3.601,96
PIS – 1,65 %	349,60
COFINS – 7,6 %	1.610,29
Venda líquida de impostos	15.626,15
(–) Custos operacionais e margem de lucro – 36,0 %	5.625,41
Custo industrial por absorção	10.000,74