



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: 10.04.2019

ATIVIDADE PARA 05/04

1) Visite uma cooperativa na sua cidade e responda as questões abaixo:

- a) Qual o produto ou serviço comercializado?
- b) Como a cooperativa *(chega ao valor de comercialização)* dos seus produtos?
fixação de preço
- c) Como é realizado a manutenção da cooperativa

→ produto diferenciado / estudo de mercado local.

4.3. Considerações sobre fixação de preços

- Ainda, é preciso considerar a estratégia adotada pela cooperativa, se ela pretende trabalhar com produtos segmentados ou diferenciados, poderá praticar preços mais altos do que os de mercado, desde que invista na divulgação destes diferenciais; o mesmo acontece se ela for a principal fornecedora de determinados tipos de produtos. No entanto, caso ofereça produtos massificados aos seus associados e clientes, será obrigada a ter preços mais competitivos do que os de seus concorrentes e optar por ganhar com altos volumes de vendas, que é o mais comum de ocorrer entre as cooperativas.

4.3. Considerações sobre fixação de preços

- A definição dos preços requer um delicado senso de equilíbrio. Eles devem ser fixados não apenas para fazer lucro, como, também, devem atrair os associados e clientes. Se os preços da sua cooperativa não forem competitivos, os seus associados deixarão de serem fiéis, a menos que possa oferecer outros diferenciais, que justifiquem os preços que a cooperativa está praticando.
- Basicamente, a sua estrutura de preços deve ser elaborada visando cobrir os seus custos variáveis e fixos. Pois, se ambos os custos não forem cobertos, a sua estrutura de preços apresenta problemas.

4.3. Considerações sobre fixação de preços

- Portanto, se as receitas não excederam os custos, é extremamente difícil justificar a continuação de um negócio cooperativo.
- Agora, para definir qual a melhor forma de ganhar mais, sem comprometer a lucratividade do negócio, é possível escolher entre as seguintes estratégias competitivas de preços para o posicionamento de mercado da cooperativa.

4.3. Considerações sobre fixação de preços

4.3.1. ESTRATÉGIA DE GIRO DE ESTOQUE

Preço
+ rápido o giro do estoque

- Para girar rapidamente o estoque, especialmente de perecíveis, esta estratégia se baseia em preços baixos, com margens de lucros pequenas, em consequência, as vendas aumentarão e a empresa ganhará com o giro mais rápido dos seus estoques.

4.3.2. ESTRATÉGIA NA FIXAÇÃO DOS PREÇOS PELO CUSTO TOTAL

(+ mão-de-obra)

- No momento que a cooperativa identificar todos os seus custos operacionais, tudo o que necessita fazer é distribuí-los para os custos das mercadorias, adicionando uma percentagem preestabelecida para o lucro e ajustar os preços de acordo com a margem de lucro desejada.

→ mudança econômica

4.3. Considerações sobre fixação de preços

4.3.3. ESTRATÉGIA DA MARGEM DE LUCRO FLEXÍVEL

- O sistema da margem de lucro flexível é menos rígido que a abordagem do custo total, e, é particularmente útil durante períodos de preços em rápida mudança. Diferente do método fixo, ele lhe permite experimentar várias técnicas de marketing, tais como artigos em oferta para atrair clientes, onde você vende certas mercadorias ou serviços a preços reduzidos, a fim de fazer os clientes comprarem outros produtos ou serviços.

4.3. Considerações sobre fixação de preços

4.3.4 ESTRATÉGIA DO VALOR SUGERIDO OU CORRENTE

- Outra estratégia utilizada, e a mais simples, é fixação de preços pelo valor sugerido ou corrente. Por outro lado é o menos satisfatório, pois, não considera o custo da estrutura que a sua empresa tem, uma vez que você está seguindo os preços sugeridos pelo fornecedor do produto ou o fabricante. O mesmo ocorre em relação à fixação de preços pelos valores correntes, antes de fixá-los, verifique primeiro se as vendas serão suficientes para cobrir todos os custos (ponto de equilíbrio total) e produzir um lucro razoável.

4.3. Considerações sobre fixação de preços

4.3.4 ESTRATÉGIA DO VALOR SUGERIDO OU CORRENTE

- Outra estratégia utilizada, e a mais simples, é fixação de preços pelo valor sugerido ou corrente. Por outro lado é o menos satisfatório, pois, não considera o custo da estrutura que a sua empresa tem, uma vez que você está seguindo os preços sugeridos pelo fornecedor do produto ou o fabricante. O mesmo ocorre em relação à fixação de preços pelos valores correntes, antes de fixá-los, verifique primeiro se as vendas serão suficientes para cobrir todos os custos (ponto de equilíbrio total) e produzir um lucro razoável.
- Este tipo de método de fixação de preços coloca a cooperativa em uma posição de risco, porque primeiro tem que verificar o que as outras empresas estão fazendo, antes de estabelecer os seus preços, só então é possível fixar os seus, mas sempre depois que a concorrência tiver estabelecido os dela.

4.3. Considerações sobre fixação de preços

4.3.5. ESTRATÉGIA DE MARGEM BRUTA

- Neste tipo de estratégia, para fixar preços pela margem bruta, é preciso determinar uma percentagem bruta sobre o preço dos produtos que a cooperativa adquiriu dos fornecedores, para serem comercializados. Vamos a um exemplo: se um produto custa R\$ 100,00 e você aplica 40 % de margem bruta, o preço de varejo, ou seja, o preço de venda deste produto será de R\$ 140,00.
- Digamos que este mesmo produto tenha 10 % de despesas de vendas sobre o preço de venda, o que daria um custo de R\$ 14,00. Portanto, resultando em um lucro bruto de R\$ 26,00.

4.3. Considerações sobre fixação de preços

4.3.5. ESTRATÉGIA DE MARGEM BRUTA

- Nesse caso o valor do lucro bruto, após o cômputo das despesas de vendas, passa a ser de R\$ 26,00 por unidade, ou 18,57 % sobre o preço de venda ao consumidor, ou ainda 26 % sobre o preço de custo.
- Antes de utilizar as estratégias de preços, a cooperativa precisa considerar que, qualquer que seja a estratégia adotada pela empresa, não pode deixar, nunca, de considerar os custos e que tenha uma margem de **lucro razoável**, para que o negócio, que está gerenciando, tenha preços satisfatórios e conquiste muitos clientes.

RESUMO

Vimos que a fixação de preço determina a margem de ganho do negócio, o que é importante para assegurar a cobertura de todos os custos e proporcionar o retorno desejável do investimento realizado. Nessa aula, vimos que cooperativa deve calcular o seu ponto de equilíbrio, isto servirá para definir estratégias de atingimento de metas, descontos que podem ser concedidos ou sobre preços imputados, a considerar a disposição do cliente pagar pelo produto ou serviço.



TÉCNICO EM
COOPERATIVISMO

Elaboração e Análise de Projetos



EDUCAÇÃO
Secretaria de Estado
da Educação / SEDUC



PROFESSORA: IÚNA CARMO
CONTEÚDO: ASPECTOS
TÉCNICOS
DATA: 10.04.2019

UNIDADE V – ASPECTOS TÉCNICOS

Objetivos desta unidade:

- Compreender os principais elementos a serem considerados para viabilizar tecnicamente a execução de um projeto.

5.1 A viabilidade técnica

5.2 Localização e logística

5.3 Escala e tamanho

5.4 Arquitetura e engenharia do projeto: planta, fluxograma, laudos técnicos e licenças.

5.1 A viabilidade técnica

- ⇒ O estudo da viabilidade técnica de um determinado projeto é geralmente desenvolvido após realizada a análise de mercado e identificadas as condições mercadológicas para a sua adequada implementação.
- ⇒ Nesse sentido, é importante ressaltar que a existência de viabilidade mercadológica não é suficiente para determinar a execução do projeto. É imprescindível analisar se o projeto é também tecnicamente exequível, ou seja, se reúne as condições técnicas necessárias para que seja efetivamente implementado.

1º - análise de mercado

2º - viabilidade

5.1 A viabilidade técnica

- ⇒ Para exemplificar, tomemos o caso de uma cooperativa que estuda a possibilidade de implementar uma fábrica de ração. Nesse caso, não basta identificar a existência de demanda para este novo negócio. Se a cooperativa não tiver acesso à tecnologia ou à mão de obra com a qualificação necessária para operar, por exemplo, não terá condições técnicas para a execução do projeto.
- ⇒ Na análise da viabilidade técnica de um empreendimento, Hirschfeld (2000) salienta alguns fatores a serem examinados, dentre os quais, a localização, as necessidades técnicas para o empreendimento e a mão de obra.

(qualificada) ↘

5.1 A viabilidade técnica

⇒ Segundo Woiler e Mathias (2008), os aspectos técnicos envolvem as considerações referentes à seleção entre os diversos processos de produção, à engenharia do projeto, ao arranjo físico dos equipamentos na fábrica e outros fatores.

(ANVISA)

A análise da viabilidade técnica deve considerar se o projeto atende alguns requisitos técnicos, tais como, a existência de conhecimento e tecnologia necessários para a sua realização, bem como a adequação às leis e normas vigentes.

5.1 A viabilidade técnica



Figura 5.1: Prospectando as condições do empreendimento cooperativo: é tecnicamente viável?

Fonte: CTISM

⇒ A análise da viabilidade técnica de um empreendimento compreende analisar todas as condições necessárias para a sua execução, desde a localização ideal, passando pelo estudo da estrutura mínima para sustentar a capacidade desejada, até a disponibilização de recursos humanos e materiais necessários para operar. Fundamentalmente, consiste em prospectar o negócio, antevendo e analisando as condições técnicas que viabilizem a sua adequada implementação.

5.2 Localização e logística

⇒ Na análise do projeto, é importante identificar qual será a melhor localização possível, ou seja, aquela que permitirá aumentar as vendas e ao mesmo tempo reduzir os custos necessários a essas vendas, elevando, assim, ao máximo os benefícios líquidos do projeto.

⇒ A escolha da localização dependerá de diversos fatores, tais como mercado, escala pretendida, considerações técnicas, dentre outros. Além disso, será muito importante analisar a disponibilidade local dos diversos fatores e bens de produção intermediários tais como mão de obra, energia, matérias-primas e as condições ambientais como: necessidade de controle de poluição, restrições ao uso da terra, clima, resistência do solo e outros (WOILER; MATHIAS, 2008).

↳ Agroindústria
↳ Agropecuária