



**FEIRA DO  
EMPREENDEDOR**

**APRENDA A FORMAR PREÇO DE VENDA**

**09 a 12 de novembro de 2016**

# Missão do Sebrae

- **Competitividade**
- **Perenidade**
- **Sobrevivência**
- **Evolução**

Orientar na implantação e no desenvolvimento de seu negócio de forma estratégica e inovadora.



# Objetivo

Orientar a compreensão do comportamento de custos, despesas, preço de venda, desenvolver habilidades gerenciais que proporcionem aos empresários competências para as ações de melhoria na performance financeira de suas empresas.



# Cenário Atual

- O mercado cada vez mais competitivo.
- Preocupação dos empresários com seus custos.
- Política de preços de venda competitivos.
- Necessidade de informações atualizadas.
- Tomada de decisão com rapidez.



# Custos, despesas e Investimentos

**Custos:** valores gastos diretamente na aquisição/elaboração do produto e/ou na execução de serviços.

**Despesas:** valores gastos na comercialização de produtos/serviços e administração das atividades empresariais.

**Investimentos:** valores aplicados na aquisição de bens utilizados nas atividades operacionais por vários períodos.



# Custos de: Mercadorias, Produtos e Serviços

- Considerar todos os valores:
  - Indústria: materiais, insumos, mão-de-obra direta;
  - Comércio: valor de aquisição das mercadorias;
  - Serviços: mão-de-obra direta, material aplicado.
- Controle e apuração por unidade.
- Ganhar na compra e na produtividade.
- Acompanhamento e análise dos valores.



# Despesas Fixas

- Despesas de Administração.
- Independem das vendas.
- Determinantes nos resultados.
- Controle rígido e constante - inclusive provisões.
- Recuperáveis com as vendas.
- Devem ser adequadas às necessidades da empresa:

Exemplos: aluguel, água, luz, telefone, salários, encargos, contador, pró-labore, manutenção etc.

- *Cuidado com as despesas pessoais.*



# Despesas Variáveis

- Despesas relativas à comercialização.
- Proporcionais às vendas.
- Influenciam diretamente nas margens de ganho.
- Considerar os seguintes valores:
  - **Comissões** - incentivo de vendas.
  - **Impostos sobre vendas.**
- Federais/Estaduais/Municipais.
- Enquadramento tributário – planejamento.





# Lucratividade e Rentabilidade

## Lucratividade

- Ganho em relação às vendas;
- Mercado competitivo;
- Financiar giro e expansão;
- Decorrente do volume vendido.

## Rentabilidade

- Ganho em relação ao capital investido;
- Viabilidade econômica do empreendimento;
- Recuperação do investimento.



# Preço de Venda

- **Preço de venda** ideal é aquele que cobre todos os custos e despesas e ainda sobra o Lucro Líquido.
- **Preço de venda** ideal tem de ser competitivo, ser melhor do que o preço da concorrência.
- Será determinante para os resultados da empresa:
  - **Estratégias x Volume**



# Estrutura do Preço de Venda

Preço de venda	= 100 %
Custo do Produto/Mercadoria/Serviço	= %
Despesas Variáveis	= %
Despesas Fixas	= %
Margem de Lucro	= %

## Políticas do Preço de Venda

Considerar :

- Preço de venda mínimo  $\Rightarrow$  custos + despesas
- Estratégias competitivas  $\Rightarrow$  enfrentar a concorrência
- Diferenciais oferecidos  $\Rightarrow$  mix de produtos
- Nichos de mercado  $\Rightarrow$  público-alvo
- Recuperação do capital investido



# Cálculo do Preço de Venda

$$\text{Preço de Venda} = \frac{\text{Custo Unitário}}{100\% - (\%DV + \%DF + \%ML) *}$$

DV – Despesas Variáveis

DF – Despesas Fixas

ML – Margem de Lucro

\* Fator de Formação do Preço de Venda (Mark-up)  $100\% - (\%DV + \%DF + \%ML)$



# Cálculo do Preço de Venda - Exemplo

## Informações:

Custos do Produto = R\$ 10,00

Despesas Variáveis = 15%

Despesas Fixas = 25%

Valor das Despesas Fixas/Valor das Vendas Totais

R\$2.500,00/R\$ 10.000,00

Margem de Lucro = 10%

$$\text{Preço de Venda} = \frac{10,00}{100\% - (15\% + 25\% + 10\%)} = \text{R\$ } 20,00$$



# Margem de Contribuição

- É a diferença entre o preço de venda e os gastos variáveis (custos e despesas).
- Fórmula: **MC = Preço de venda - (Cv + Dv)**

Cv = Custo variável unitário

Dv = Despesa variável unitária

- Representa quanto cada produto/serviço, contribui para cobrir as despesas fixas e formar o lucro da empresa.
- Ponderada no caso de vários itens com margens diferentes:
- Margem  $\times$  Participação nas vendas (peso).



# Margem de Contribuição - Exemplo

Produtos	A		B	
+ Preço de Venda	20,00	100%	50,00	100%
( - ) Despesa Variável (7%)	3,00	15%	7,50	15%
( - ) Custo Variável	10,00	50%	12,50	25%
= Margem Contribuição	7,00	35%	30,00	60%
Participação nas Vendas		80%		20%

Margem %  $\times$  Participação (35%  $\times$  80%) = 28,00% (60%  $\times$  20%) = 12,00%

Margem Média % Ponderada = 26,25% + 13,25% = 39,50%

\* Em função da participação nas vendas, o produto A contribui mais para cobrir despesas fixas, apesar de apresentar menor margem unitária.



# Ponto de Equilíbrio

A empresa atinge o Ponto de Equilíbrio quando as vendas igualam-se ao total dos custos e despesas.

Quando deve-se apurar o Ponto de Equilíbrio?

- Antes - previsão
- Durante - acompanhamento
- Após - avaliação

**No Ponto de Equilíbrio, a empresa não tem lucro e nem prejuízo.**





# Cálculo do Ponto de Equilíbrio (PE) - Exemplo

P.E.(R\$) = Despesas Fixas / % Margem de Contribuição

$$\text{P.E. (R\$)} = 2.500,00 / 40\% = \text{R\$ } 6.250,00$$

sendo 80% de A e 20% de B

P.E.(QDE.) = (P.E. R\$ x %Participação) / Preço de Venda

$$\text{Prod.A - P.E. (qt)} = (6.250,00 \times 80\%) / 20,00 = 250 \text{ u}$$

$$\text{Prod.B - P.E. (qt)} = (6.250,00 \times 20\%) / 50,00 = 25 \text{ u}$$



# Cálculo do Ponto de Equilíbrio (PE) com Lucro de 15% sobre vendas - Exemplo

**P.E.(R\$) = Despesas Fixas / (%Margem Contribuição - %Lucratividade)**

$$\text{P.E.(R\$)} = 2.500,00 / (40\% - 15\%) = \text{R\$ } 10.000,00$$

sendo **80%** de **A** e **20%** de **B**

**P.E.(QDE.) = (P.E. R\$ x %Participação) / Preço de Venda**

$$\text{Prod.A - P.E.(qt)} = (10.000,00 \times 80\%) / 20,00 = 400 \text{ u}$$

$$\text{Prod.B - P.E.(qt)} = (10.000,00 \times 20\%) / 50,00 = 40 \text{ u}$$



# DRE – Demonstrativo de Resultados

	A	B	Total	%
<b>+ Vendas</b>	R\$ 8.000	R\$ 2.000	R\$ 10.000	100,0 %
<b>( - ) Custos*</b>	R\$ 4.000	R\$ 500	R\$ 4.500	45 %
<b>( - ) D.Variáveis</b>	R\$ 1.200	R\$ 300	R\$ 1.500	15 %
<b>=M.Contribuição</b>	<u>R\$ 2.800</u>	<u>R\$ 1.200</u>	<u>R\$ 4.000</u>	<u>40 %</u>
<b>( - ) D.Fixas</b>			R\$ 2.500	25 %
<b>= Lucro</b>			<u>R\$ 1.500</u>	<u>15%</u>

\* Valor de Custo

**A** 400 u. x 10,00 = 4.000

**B** 40 u. x 12,50 = 500



**DESPESAS**  
variáveis e fixas

**CUSTOS**  
Produtos/serviços

**PREÇO  
DE  
VENDA**

**LUCRATIVIDADE**

**VOLUME**  
mix de produtos  
X  
margens

