

FORMAÇÃO DE CUSTOS E PRECIFICAÇÃO

Ana Cristina Soares Rodrigues ¹
Núbia Tatiele de Freitas Reis ²
Rochane Celice da Silva ³
Marcus Ayrton Rocha de Lima ⁴

Este relatório irá abordar alguns conceitos sobre precificação e demonstrar o cálculo mais adequado para formar o preço de venda, levando em consideração todas as variáveis de despesas, utilizando o indicador Mark-Up Divisor. Conceitos:

> Mark-up divisor: é um indicador que é colocado sobre o custo do produto para formar o preço de venda.

> Margem de contribuição: É o valor que sobra do preço de venda bruto para contribuir com o pagamento das despesas fixas da empresa. É também um instrumento importante para análise gerencial, pois ela permite obter informações claras para tomada de decisão em relação à formação do preço.

> CMV: Custo da Mercadoria Vendida

> DRG: Demonstração do Resultado Gerencial. Mostrar a importância de calcular corretamente o preço de venda, agregando o maior valor possível na margem de contribuição. Desta maneira o esforço em vender o produto será menor, uma vez que será mais fácil gerar o montante para pagar os custos/despesas fixas. Segue abaixo a estrutura do Mark-Up divisor e demonstração do preço de venda:

ESTRUTURA DO MARK-UP	DEMONSTRANDO O PREÇO
PREÇO DE VENDA 100,00%	PREÇO DE VENDA 1.209,90
(-) IMPOSTOS 5,47%	(-) IMPOSTOS 66,18
(-) COMISSÕES 3,00%	(-) COMISSÕES 36,30

¹ Discente do curso de Gestão Financeira do Centro Universitário Antônio Eufrásio de Toledo de Presidente Prudente.

² Discente do curso de Gestão Financeira do Centro Universitário Antônio Eufrásio de Toledo de Presidente Prudente.

³ Discente do curso de Gestão Financeira do Centro Universitário Antônio Eufrásio de Toledo de Presidente Prudente.

⁴ Docente do curso de Gestão Financeira do Centro Universitário Antônio Eufrásio de Toledo de Presidente Prudente. Orientador do Trabalho.

(-) LUCRO DESEJADO 30,00%

PREÇO LÍQUIDO 1.107,42

(-) CMV 744,45

MARK-UP DIVISOR 61,53%

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO 362,97

% MARGEM 30,00%

CMV 744,45

PREÇO DE VENDA 1.209,90

Detalhando o cálculo:

Para esta análise foi utilizado o método do Mark-Up divisor por ser o indicador mais adequado na precificação de produtos. Este indicador trabalha da seguinte forma:

> O cálculo parte de uma base 100%, onde esta base chamamos de preço de venda.

> Desta base são deduzidos todos os custos/despesas variáveis que compõem a formação do preço, como:

* Impostos

* Comissões

* Frete

* Lucro desejado

> Após deduzir os custos/despesas variáveis do preço de venda, chegamos a um coeficiente que ao dividi-lo pelo CMV chegamos no preço de venda bruto a ser praticado.

Palavras-Chave: