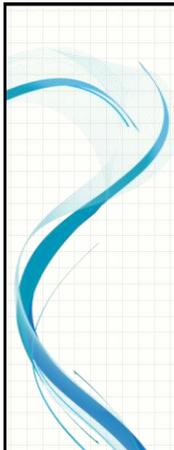




FORMAÇÃO DE PREÇOS DE VENDAS

Professor:
Luis Guilherme Magalhães
professor@luisguilherme.adm.br
www.luisguilherme.adm.br
(62) 9607-2031



TIPOS DE CUSTEIO

FORMAÇÃO DE PREÇOS DE VENDA

OS DIFERENTES TIPOS DE CUSTEIO

- Custeio Direto ou Variável
- Custeio por Absorção
- Custeio Baseado em Atividades (ABC)

FORMAÇÃO DE PREÇOS DE VENDA

CUSTEIO DIRETO OU VARIÁVEL

- Apropriação de somente custos e despesas diretamente relacionadas aos produtos
- os custos fixos indiretos não são alocados aos produtos e são tratados como se fossem despesas do período

FORMAÇÃO DE PREÇOS DE VENDA

CUSTEIO POR ABSORÇÃO

- Para se obter o custo dos produtos, consideram-se todos os custos industriais, diretos ou indiretos, fixos ou variáveis
- As despesas são distribuídas para todos os produtos feitos
- Custeio adotado pela contabilidade fiscal e costumeiramente pela Receita Federal

FORMAÇÃO DE PREÇOS DE VENDA

EXERCÍCIO

A empresa "Exemplo Ltda." possui três produtos em sua linha de produção, sendo eles "A", "B" e "C", os quais obtiveram a seguinte receita bruta mensal, respectivamente: 400.000; 360.000 e 540.000

Considerando que o imposto para este tipo de atividade é de 18% e que a empresa ainda obteve, respectivamente, os seguintes custos: Custo de matéria-prima, 160.000; 198.000 e 297.000, outros custos variáveis, 16.000; 18.000 e 27.000

Considere, também, que esta empresa possui um custo fixo na ordem de 300.000.

Determinar o Lucro Líquido pelos critérios do Custeio Direto e pelo Custeio por absorção.

FORMAÇÃO DE PREÇOS DE VENDA

CRITÉRIO DO CUSTEIO DIRETO

Produtos	A	B	C	TOTAL
Faturamento Bruto	400.000	360.000	540.000	1.300.000
Impostos	(72.000)	(64.800)	(97.200)	(234.000)
Custo das matérias-primas	(160.000)	(198.000)	(297.000)	(655.000)
Outros custos variáveis	(16.000)	(18.000)	(27.000)	(61.000)
Margem de Contribuição	152.000	79.200	118.800	350.000
Margem de Contribuição (%)	38%	22%	22%	27%
Custos Fixos				(300.000)
Lucro Líquido				50.000

FORMAÇÃO DE PREÇOS DE VENDA

CRITÉRIO DO CUSTEIO POR ABSORÇÃO

Produtos	A	B	C	TOTAL
Faturamento Bruto	400.000	360.000	540.000	1.300.000
Impostos	(72.000)	(64.800)	(97.200)	(234.000)
Custo das matérias-primas	(160.000)	(198.000)	(297.000)	(655.000)
Outros custos variáveis	(16.000)	(18.000)	(27.000)	(61.000)
Rateio (% sobre o faturamento)	31%	28%	42%	100%
Custos Fixos	(92.308)	(83.077)	(124.615)	(300.000)
Lucro Líquido	59.292	(3.877)	(5.815)	50.000

FORMAÇÃO DE PREÇOS DE VENDA

PONTO DE EQUILÍBRIO OPERACIONAL

- Utilizado para o empresário ou o administrador saber o faturamento mínimo para fazer frente aos compromissos.
- Fórmulas:
 - $PEO = \frac{\text{custo fixo}}{1 - \frac{\text{custo variável}}{\text{vendas}}}$
 - $PEO = \frac{\text{custos fixos}}{\% \text{ de margem de contribuição}}$

- Pode servir de balizamento para a política de preços e custos

- **ATENÇÃO**

- Em empresas que comercializam vários produtos e esta margem de contribuição não é uniforme é necessário determinar uma margem de contribuição ponderada, para a aplicação do conceito
- Para determinar a margem de contribuição ponderada basta fazer o somatório do faturamento em percentual pela margem de contribuição por produto

EXERCÍCIO

- Determinar o Ponto de Equilíbrio Operacional para a empresa "Exemplo Ltda." conforme os dois modos de cálculo.
