



FEITO POR
BigUAÇU
SANTA CATARINA


Caderno de Atividades

Módulo 4 – Gestão de Custos

Biguaçu, 05/2024

Projeto feito por Biguaçu

EXERCÍCIO CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇO

Relatório de Entradas e saídas			
		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">abr/24</div>	
conta	descrição	valor	
1	Entradas	R\$	105.750,00
	Vendas Cartão crédito	R\$	42.500,00
	Vendas Cartão Débito	R\$	23.250,00
	vendas pix	R\$	25.000,00
	vendas em dinheiro	R\$	15.000,00
	Vendas canceladas/devolvidas	R\$	5.750,00
2	Saídas	R\$	58.230,00
	aluguel	R\$	2.500,00
	Energia elétrica	R\$	440,00
	Telefone	R\$	210,00
	Contador	R\$	490,00
	Pró-labore	R\$	5.000,00
	Manutenção máquinas	R\$	250,00
	limpeza da fábrica - terceirizada	R\$	400,00
	Salários c/encargos	R\$	6.000,00
	Material limpeza	R\$	300,00
	serra para tico tico	R\$	350,00
	coladeira de borda - máquina	R\$	1.000,00
	iptu	R\$	500,00
	simples nacional	R\$	12.000,00
	pagamento comissão plataforma	R\$	4.000,00
	Provisionamento 13º salário, férias, adicional de férias	R\$	800,00
	seguro da empresa	R\$	250,00
	chapas de madeira - mdf	R\$	18.000,00
	Parafusos	R\$	300,00
	dobradiças	R\$	170,00
	Tinta	R\$	600,00
	Cola	R\$	225,00
	pincéis	R\$	45,00
	Tela de arame	R\$	180,00
	tarifas bancárias	R\$	320,00
	impostos sobre folha e pro-labore	R\$	1.400,00
	taxa ourocard - cartão	R\$	2.500,00

Projeto feito por Biguaçu

3 – Considere que foram elaboradas as fichas técnicas e chegamos ao CMV – custo da mercadoria vendida para os produtos, conforme abaixo;

Produto 1 – 10,00

Produto 2 – 13,00

Produto 3 – 30,00

4 – Calcule o preço de venda de equilíbrio destes produtos, considerando que:

$$PV \text{ Equilíbrio (R\$)} = \left[\frac{\text{Custo Unitário}}{1 - (\text{Desp. Variáveis\%} + \text{Desp. Fixas\%})} \right]$$

Produto 1	10,00	PV Eq 1	
Produto 2	13,00	PV Eq 2	
Produto 3	30,00	PV Eq 3	

5 - Calcule o mark-up, considerando um lucro desejado de 10%, considerando;

$$\text{Mark-up} = \left[\frac{1}{1 - (\text{Desp. Variáveis\%} + \text{Desp. Fixas\%} + \text{Margem Lucro\%})} \right]$$

Mark-up = _____

6 - Agora, multiplique o mark-up pelo preço unitário dos produtos e veja a mágica acontecer. Você chegou no peço ideal, considerando uma margem de 105 de lucro.

Produto 1	10,00	PV ideal 1	
Produto 2	13,00	PV ideal 2	
Produto 3	30,00	PV ideal 3	

Projeto feito por Biguaçu

7 – Vamos saber quanto as vendas contribuem para a geração de caixa?

É simples. Vamos calcular a margem de contribuição dos produtos em estudo

MC (R\$) = PV - CMV - Despesas Variáveis

$$\text{MC (\%)} = \left[\frac{\text{MC (R\$)}}{\text{PV}} \right] \cdot 100$$

produto	CMV	Preço de venda	MC	MC R\$	MC	MC %
Produto 1	10,00	13,00	Mc1 R\$		Mc1 %	
Produto 2	13,00	20,00	Mc12 R\$		Mc2 %	
Produto 3	30,00	24,00	Mc3 R\$		Mc3 %	

8 – Calcule a margem de lucro dos produtos indicados, sendo que;

$$\text{MI} = \text{pv} - \text{cmv} - \text{df} - \text{dv}$$

Onde:

MI = margem de lucro

pv = Preço de venda

cmv = Custo da mercadoria vendida

df = Despesa Fixa

dv = Despesa Variável

produto	Preço de venda	CMV	DF	DV	MC	ML
Produto 1	13,00	10,00				
Produto 2	20,00	13,00				
Produto 3	24,00	30,00				

Projeto feito por Biguaçu

9. Atividades para o módulo 5 - Plataforma

- a. Completar as atividades do caderno 3 – Plano operacional e plano financeiro;
 - b. Preencher as atividades EAD propostas;
 - c. Trazer para o próximo encontro:
 - As imagens dos produtos (módulo 2)
 - A descrição dos produtos (Módulo 2)
 - O preço de venda dos produtos (módulo 4).
 - Dados bancários (para recebimento dos produtos vendidos, turismo não é necessário)
 - Para o cadastro do produtor e dos produtos na plataforma, serão necessários os seguintes dados:
 - Nome completo (se produtor PF) ou Razão social do titular da conta
 - CPF ou CNPJ:
 - Banco:
 - Agência com dígito:
 - Conta com dígito
 - Tipo de conta:
 - Endereço (rua, nº, bairro, cidade estado)
 - Telefone: ()
 - Email (obrigatório)
 - Descrição dos produtos ou serviços
 - Descrição curta e descrição completa
 - Medidas da embalagem:
 - Profundidade
 - Altura:
 - Largura:
 - Peso:
 - Forma de entrega dos produtos:
- Obs: é obrigatório a emissão de NF do produtor para envio dos produtos aos clientes.

ANOTAÇÕES