

sei / **SEBRAE**
MICROEMPREENDEDOR
INDIVIDUAL



sei / **FORMAR PREÇO**

- **Atividade 1 – O que são Gastos;**
- **Atividade 2 – A importância da Margem;**
- **Atividade 3 – Formação do Preço;**
- **Atividade 4 – Ponto de Equilíbrio Operacional.**

COMPETÊNCIAS DA OFICINA

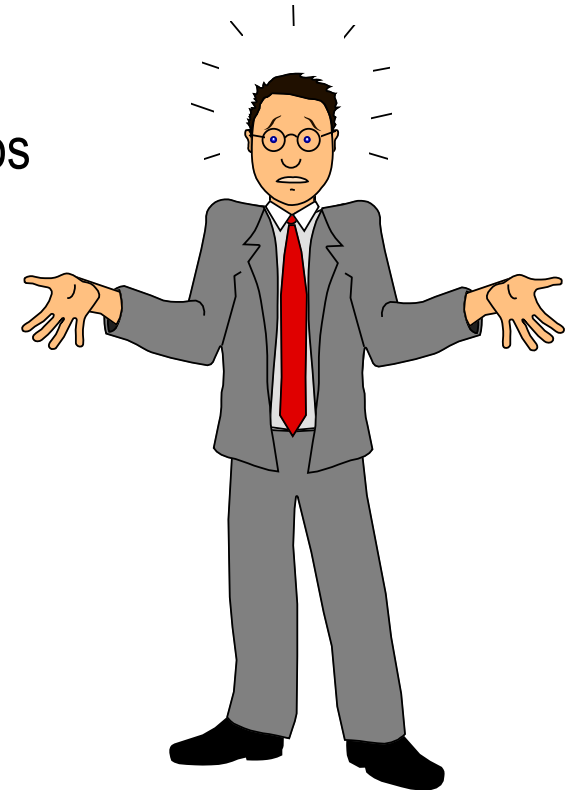
- Compreender a maneira adequada de formar preços para seu negócio;
- Reconhecer a importância da formação de preços para o sucesso de seu negócio;
- Empregar a formação de preço mais adequada para seu negócio.

O QUE SÃO GASTOS?

Gastos são os recursos consumidos em um empreendimento, utilizados:

- a) Para a produção de um bem ou um serviço, chamados Custos.
- b) Para a gestão do empreendimento, chamados de Despesas.

Como nossa Oficina abrangerá serviços, produção e comércio, adotaremos o termo “GASTOS”, por abrangerem os CUSTOS e as DESPESAS.



O QUE SÃO GASTOS – CUSTOS E DESPESAS

- É importante o conhecimento detalhado dos gastos;
- As Projeções e Controle dos gastos.

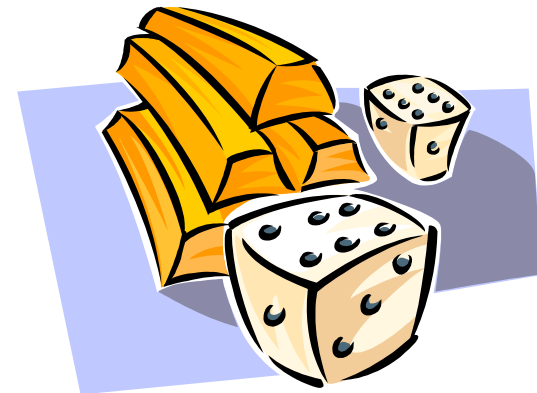
Mas o que são gastos?????

GASTOS são os recursos consumidos pelas atividades econômicas para a compra de algum produto ou serviço. Ou seja, a compra de um bem ou serviço.



OS GASTOS PESSOAIS E OS DO EMPREENDIMENTO

- Você **conhece** seus gastos?
- Como está a separação de seus gastos pessoais e os do seu negócio?
- Seu rico dinheirinho é tratado “na sorte”?



GASTOS FIXOS E VARIÁVEIS

Gastos Fixos → São os gastos que existem mesmo que não seja comercializado nenhuma unidade de produto ou serviço no período.

- Ex.: contas de água, energia, aluguel etc.

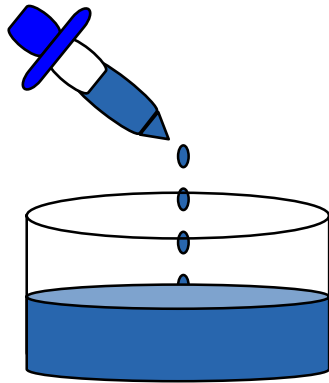
Gastos Variáveis → Somente existirão caso ocorra a produção e/ou comercialização de algum produto ou serviço.

- Ex.: matéria-prima, embalagens etc.

A IMPORTÂNCIA DA MARGEM

- Pois bem, já separamos os Gastos Fixos dos Variáveis. Agora vamos entender que os Gastos fixos são do empreendimento, e não dos produtos ou serviços.
- Quando chega no final do mês você faz as contas para ver o que sobrou das vendas, para depois poder pagar suas contas?
- NUNCA parou para pensar que poderia fazer isso antes de vender?
- Imagine se, a cada venda efetuada, você soubesse antes o quanto sobraria para poder pagar os gastos fixos. Pensou?

A IMPORTÂNCIA DA MARGEM



VENDA UNITÁRIA

– GASTOS Variáveis Unitários

= Margem (SOBRA) Unitária



- Por quanto é vendido o produto (ou serviço) que você escolheu para identificar os Gastos Variáveis?
- Qual é a margem, em Reais, do produto (ou serviço) escolhido por você para calcular os custos variáveis?

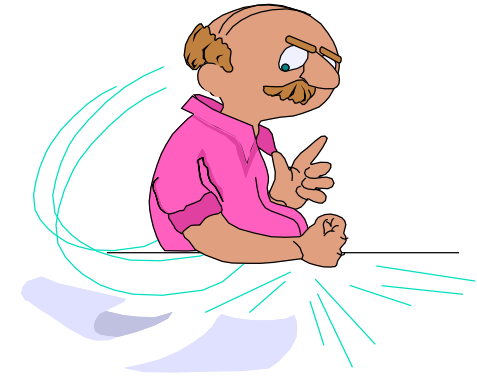
A IMPORTÂNCIA DA MARGEM



VENDA UNITÁRIA

– GASTOS Variáveis Unitários

= Margem (SOBRA) Unitária



- Quando entendemos que a cada venda deve sobrar algum dinheiro para podermos cobrir os gastos fixos, estamos nos referindo ao conceito de Margem de contribuição.
- Sabe por que se chama Margem de Contribuição?
- Para que cada gotinha possa CONTRIBUIR para encher o tanque dos Gastos Fixos!!!

FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

Como formar meu Preço de Venda?

Só é preciso saber:

1. os Gastos variáveis;
2. a Margem que desejo ter.

Mas já sabemos! Então, é só entender uma continha e PRONTO!!!



FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA



$$\text{Preço de Venda} = \left[\frac{\text{Gastos Variáveis Unitários (em R\$)}}{(100\% - \text{Margem desejada}^*) \text{ (em \%)}} \right] \times 100$$

*Somente a Margem foi considerada para efeito didático.

Caso haja mais algum gasto variável expresso em percentuais (%), deve ser somado com a margem antes de fazer a conta.

FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

- Se, por exemplo, o Zé vender doces.
- Ele sabe quanto pagou pelo doce: R\$2,00
- A embalagem custa R\$0,20
- Se ele quiser uma Margem de 30% sobre a venda, então:



$$\text{Preço de Venda} = \frac{\text{R\$ 2 + R\$ 0,20}}{100\% - 30\%} \times 100$$

FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

$$\begin{array}{l} \text{Daí} \\ \text{o} \\ \text{Preço} \end{array} \left[\begin{array}{c} \text{R\$ 2,20} \\ \text{-----} \\ \text{70\%} \end{array} \right] \times 100$$

$$\text{Preço de Venda} = 0,031429 \times 100$$

$$\text{Preço de Venda} = \text{R\$3,14}$$



FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

Tirando a prova pra verificar:

Preço de Venda.....R\$3,14

Menos:

Gasto com o doce..... R\$2,00

Gasto com a embalagem..... R\$0,20

Sobram..... R\$0,94



A Margem é de R\$0,94 que corresponde a 30% do preço de venda!!!

MARKUP

Preço de *markup*: taxa calculada sobre o custo do produto.

- Para calcular o *markup*, basta dividir o preço de venda QUE CALCULAMOS pelo valor de aquisição ou produção do bem (ou serviço)

$$\begin{array}{l} \text{Markup do} \\ \text{exemplo anterior} = \frac{\text{R\$ 3,14}}{\text{R\$ 2,00}} = \text{R\$ 1,57} \end{array}$$

Ou seja, de uma forma SIMPLIFICADA, se eu multiplicar o quanto gastei pra comprar ou produzir por 1,57, chego no meu Preço de Venda. R\$2,00 X 1,57 = R\$ 3,14!!!

MARKUP – CONSIDERAÇÕES

- O Preço de *markup* é uma forma prática para o cálculo do Preço de venda. No entanto, desconsidera o uma provável mudança de preço na negociação.
- Portanto, é possível trabalhar a FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA a cada nova negociação, o que pode ser melhor em boa parte das situações.
- Ou ainda, estipular a margem e rever o Preço de forma clara Constantemente!!!

PONTO DE EQUILÍBRIO OPERACIONAL



- O cálculo do preço de venda e o gerenciamento da Margem de Contribuição levam a uma estimativa do quanto precisamos vender no período para “EMPATAR”.
- Mas o que significa isso?
- Significa saber o QUANTO, em Reais, temos que vender no mês para gerar MARGENS suficientes para pagar todos os GASTOS FIXOS!!!MAS COMO FAZER ISSO????

PONTO DE EQUILÍBRIO OPERACIONAL

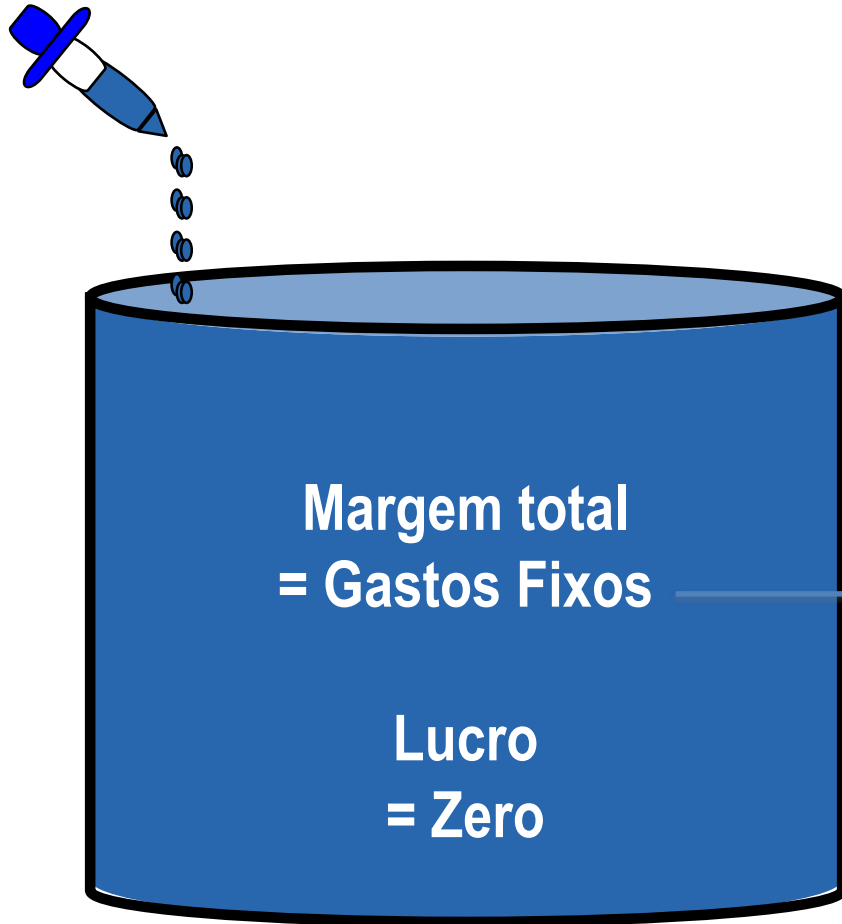


VENDA UNITÁRIA

– GASTOS Variáveis Unitários
= Margem (SOBRA) Unitária

- Toda a Margem Somada, vai ser suficiente para cobrir os Gastos Fixos!
- Pois bem, este é o ponto onde as Vendas e os Gastos se equilibram!!!
- É o Ponto de Equilíbrio...

PONTO DE EQUILÍBRIO OPERACIONAL



Venda unitária
– Gastos variáveis unitários
= margem de Contribuição
Unitária

Gastos Fixos:

- ✓ Aluguel
- ✓ Conta de Água
- ✓ Energia Elétrica
- ✓ IPTU
- ✓ IPVA
- ✓ Retirada mensal

PONTO DE EQUILÍBRIO – COMO CALCULAR

Mas como Calcular o Ponto de Equilíbrio?

É só eu pegar os meus gastos fixos e dividir pela margem média que desejo praticar!!!

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \left[\frac{\text{Gastos Fixos (R\$)}}{\text{Margem Média (\%)}} \right] \times 100$$

PONTO DE EQUILÍBRIO – COMO CALCULAR

Calculando o Ponto de Equilíbrio das Operações:

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Gastos Fixos (R\$)}}{\text{Margem Média (\%)}} \times 100$$

- Supondo que o Zé tenha R\$1.800,00 de Gastos Fixos no mês.
- Quanto ele precisaria de vender se a sua margem média é de 30%?

PONTO DE EQUILÍBRIO – COMO CALCULAR

Calculando o Ponto de Equilíbrio das Operações:

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \left[\frac{\text{R\$ 1.800,00}}{30\%} \right] \times 100$$

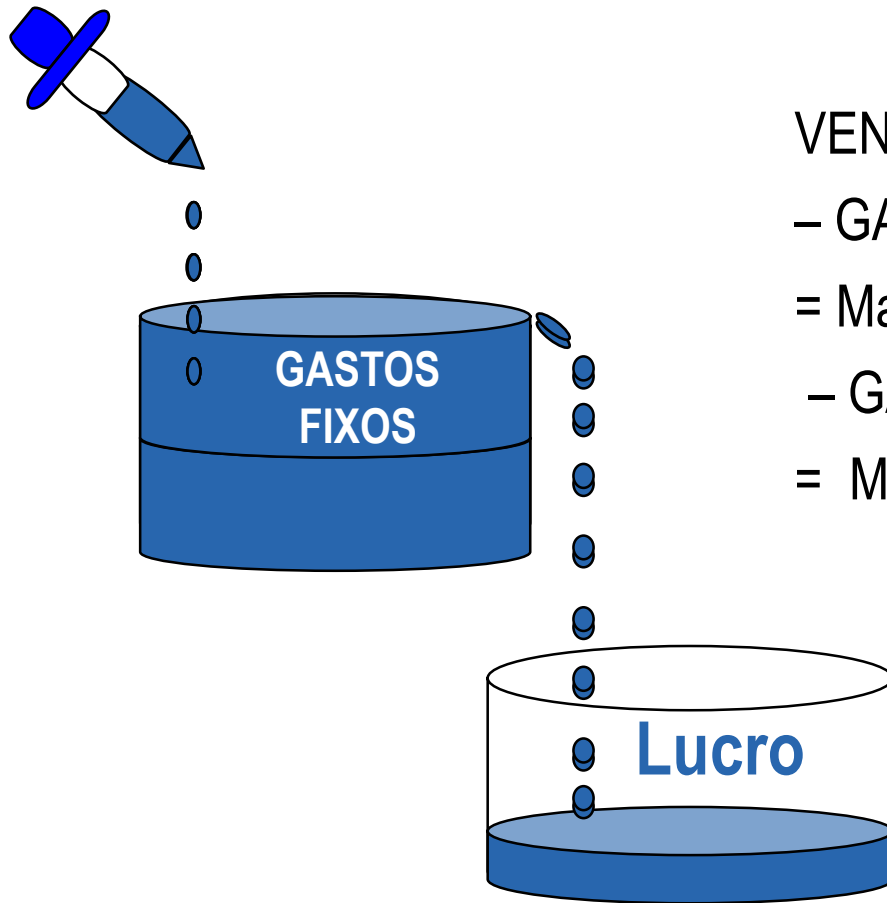
- Ponto de Equilíbrio = 60 X 100
- Seu Ponto de Equilíbrio é de R\$ 6.000,00!!!

REFLEXÕES

Conhecendo meus Gastos Fixos e Variáveis e estipulando a Margem que desejo, consigo formar meu Preço de Venda e posso com tudo isso:

- Buscar a negociação com meus fornecedores para comprar por menos (baixarem o custo);
- Procurar outros fornecedores com preços mais atrativos;
- Diminuir minha Margem quando o cliente quiser comprar uma quantidade maior (sem ter prejuízo);
- Calcular quanto preciso faturar por mês para “EMPATAR”, sabendo minha Margem média;
- A partir daí, toda a MARGEM gerada será meu LUCRO!!!

PONTO DE EQUILÍBRIO E LUCRO



VENDAS TOTAIS

– GASTOS Variáveis TOTAIS

= Margem (SOBRA) TOTAL

– GASTOS FIXOS

= MEU LUCRO!!!



ENCERRAMENTO DA OFICINA

- Reflexões sobre a oficina
- Considerações e opiniões dos alunos
- Críticas e sugestões
- Agradecimentos