



# Gestão Financeira

Baseado em Material de  
Gilberto Costa - Pitang

---



PREÇO





## POLÍTICA DE PREÇOS

Assegurar que os vendedores ofereçam preços que sejam razoáveis aos consumidores, competitivos aos dos concorrentes e rentáveis para a empresa.

**“O que importa é valor, não preço.”  
(Robert Lindgren)**



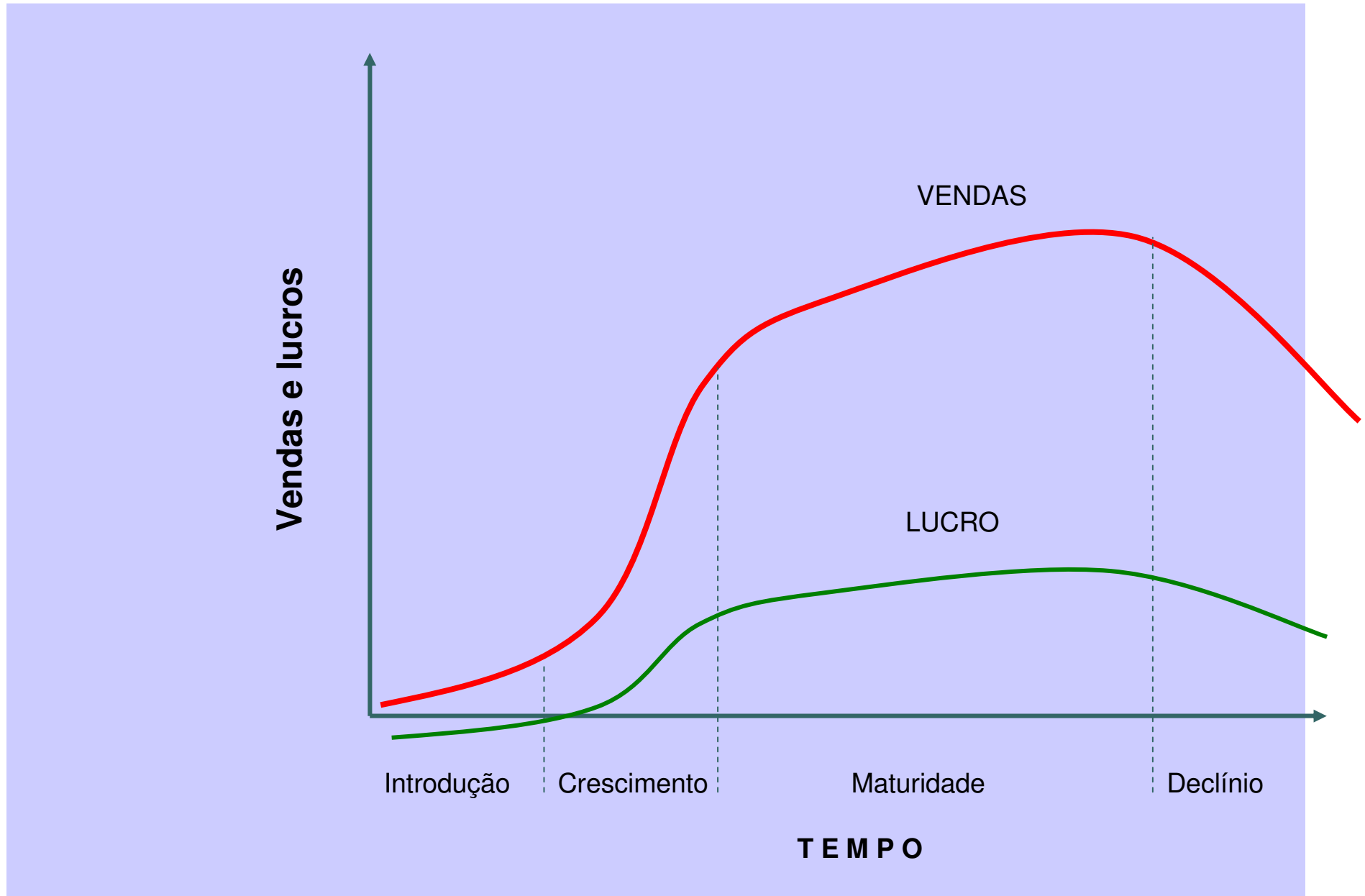
## DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

Estabelecer preços de venda competitivos é uma tarefa que exige do empresário o conhecimento dos componentes que dão origem ao preço de venda.

A definição da estrutura de custos é parcela importante neste processo, uma vez que possibilitará ao administrador saber quanto lucrou.



# CICLO DE VIDA DAS VENDAS E DO LUCRO



## Três categorias principais:

- Baseados em custo;
- Baseados em demanda;
- Baseados na concorrência.

## PREÇO MARK-UP

A metodologia dominante de formação de preços consiste na aplicação de um percentual (**mark-up**) sobre o custo de produção ou operação. O percentual de **mark-up** é geralmente aplicado sem um embasamento mais profundo.

$$\text{Preço do produto} = \text{custos variáveis} \times (1 + \% \text{ mark-up})$$

## MÉTODOS DE DEFINIÇÃO DE PREÇOS – baseado em custo



### **Margem sobre venda**

Margem percentual de lucro em relação aos custos variáveis.

$$\text{Preço do produto} = \frac{\text{custos variáveis}}{(1 - \% \text{ margem sobre vendas})}.$$

## MÉTODO DEFINIÇÃO DE PREÇOS – Quem define ??

Não pergunte:

Que preços devemos cobrar para cobrir nossos custos e ainda ter lucro ???

Pergunte:

Em que custos podemos incorrer, dados os preços que podemos cobrar ao mercado, e ainda ter lucro ???

Não pergunte:

Que preço o consumidor está disposto a pagar ???

Pergunte:

Qual o benefício do nosso produto para o consumidor e como podemos melhor comunicar este benefício e, assim, justificar o preço ???



## MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO E PONTO DE EQUILÍBRIO

RECEITA BRUTA

(-) Impostos, devoluções e abatimentos

RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA

(-) Custos diretos / Variáveis

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

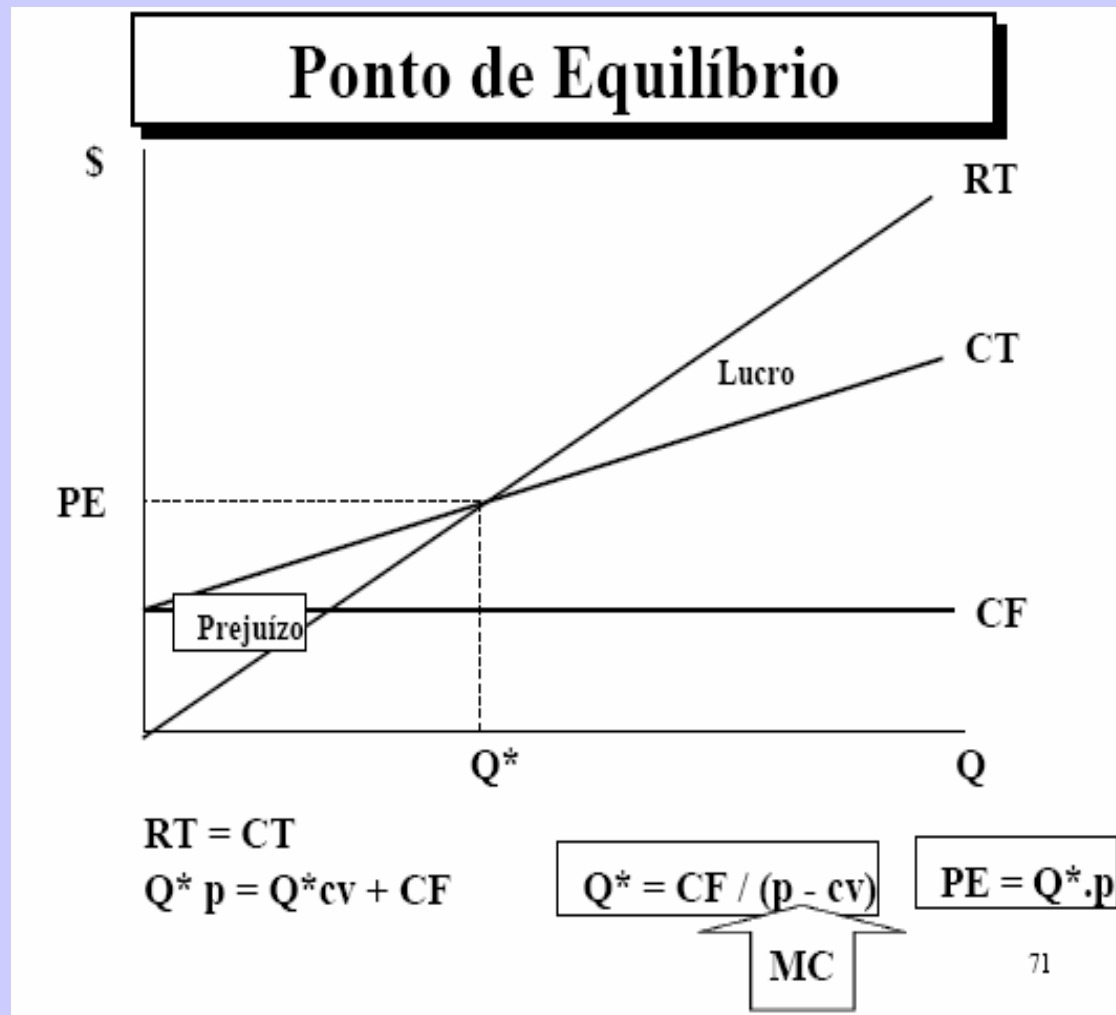
(-) Custos indiretos / Fixos

LUCRO OPERACIONAL(Líquido)

(-) Custo do capital

LUCRO ECONÔMICO

# MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO E PONTO DE EQUILÍBRIO





nitang

Consultar Proposta - Microsoft Internet Explorer

Arquivo Editar Exibir Favoritos Ferramentas Ajuda

Endereço <https://propostas.cesar.org.br/consultarProposta.aspx?codigoProposta=235> Ir Links >>

### Consultar Proposta

**Resumo Executivo** | Geral | Contato | Prospecção | Fluxo Caixa | Estimativas | Documentos | Histórico | Parâmetros

**Projeto:** Extensão do Projeto de Frente de Caixa  
**Cliente:** Bematech (<http://www.bematech.com.br>)  
**Situação Atual:** Kick-off realizado

	Sugerido	Ajustado	
<b>Preço final</b>	R\$ 15.185,94	R\$ 30.203,86	
<b>Impostos</b>	R\$ 57,71	R\$ 114,77	
<b>Preço sem impostos</b>	R\$ 15.128,23	R\$ 30.089,09	
<b>Gastos diretos</b>	R\$ 10.460,44	R\$ 11.361,51	
Pessoal	R\$ 5.106,73	R\$ 5.106,73	
Viagens	R\$ 4.729,80	R\$ 4.729,80	
Outros	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
Despesa Comercial	R\$ 623,91	R\$ 1.524,98	
<b>Margem de Contribuição</b>			
Geral: Valor	R\$ 4.667,79	R\$ 18.727,57	
Percentual	30,85%	62,24%	
Pessoal: Valor	R\$ 10.021,49	R\$ 24.982,35	
Percentual	66,24%	83,03%	
<b>Ponto de trabalho</b>	R\$ 2.068,18	R\$ 2.068,18	
<b>Lucro</b>			
Valor	R\$ 2.599,61	R\$ 16.659,39	
Percentual	17,18%	55,37%	
<b>Valor Médio por Hora</b>			