

Custo Médio Ponderado = $\text{Custo_Total} / \text{Qtd_Atual}$

Com entradas e saídas

DATA	Descrição				SALDO		
	<i>Pilha AAA 1,5v com 3</i>				QTD_Atual	Custo_Médio Ponderado	Custo_Total
	QTD	UN. R\$	TOTAL R\$	Tipo		UN. R\$	R\$
				(Entrada ou Saída)	(÷)		
09/10/2014		(+)	-		1.000	4,50	4.500,00
10/10/2014	100	5,00	500,00	Entrada (+)	1.100	4,55	5.000,00
13/10/2014	-200	4,55	-909,09	Saída	900	4,55	4.090,91
30/10/2014	400	6,00	2400,00	Entrada	1.300	4,99	6.490,91
02/11/2014	-350	4,99	-1746,50	Saída	950	4,99	4.744,41
20/11/2014	150	5,90	885,00	Entrada	1.100	5,12	5.629,41

Aplicação (dentre outras possíveis):

Tomemos por exemplo, o Custo de Entrada Unitário (constante da Nota Fiscal recebida do Fornecedor quando da entrada da mercadoria) no dia 20/11/2014 = R\$ 5,90 e o Custo Médio Ponderado na mesma data = R\$ 5,12 para calcularmos e compararmos os Preços de Venda a partir de cada um deles. Adotaremos um Mark-Up Divisor de 0,70. Teremos:

<i>Preço de Venda usando Custo de Entrada</i>	<i>Preço de Venda usando Custo Médio Ponderado</i>
$PV = \text{Custo} \div \text{MarkUp}$ $PV = 5,90 \div 0,70$ Preço de Venda = R\$ 8,43	$PV = \text{Custo} \div \text{MarkUp}$ $PV = 5,12 \div 0,70$ Preço de Venda = R\$ 7,31 ✓

Considerações:

- O Custo de Entrada (aquisição junto aos fornecedores) dos produtos “tende” a aumentar ao longo do tempo.
- Calcular o Preço de Vendas com base no Custo de Entrada da última aquisição pode “superestimá-lo” (ou menos provável, “subestimá-lo”) quando há saldo de estoque anterior.
- Considerar que se houver saldo de estoque anterior, tal estoque pode ter sido adquirido com custos inferiores (ou até superiores ao da última entrada, embora seja atípico).
- Recomenda-se a adoção do Custo Médio Ponderado como base para cálculo do Preço de Venda, para que este seja mais “competitivo”.