

EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO  
Temas: PRECIFICAÇÃO E PONTO DE EQUILÍBRIO

**1 - Dados os termos “CUSTO”, “PREÇO” e “VALOR”, identifique os respectivos conceitos:**

- a) \_\_\_\_\_ expressão do custo e valor de troca de algo que atenda uma necessidade e/ou desejo.
- b) \_\_\_\_\_ corresponde ao quanto foi investido para disponibilizar um produto e/ou serviço.
- c) \_\_\_\_\_ corresponde ao quanto o produto ou serviço atende aos aspectos desejados pelo cliente (ou consumidor).

**2 – Em relação a precificação de um produto ou serviço, podemos considerar que (assinale com “X” a única alternativa verdadeira):**

- As “necessidades” são exclusivamente subjetivas. Ao tempo que “desejos” são objetivos. Com efeito, pode-se “valorar” um produto com base nas necessidades do consumidor.
- As “necessidades” podem ser objetivas e/ou subjetivas. Ao tempo que “desejos” são subjetivos. Com efeito, pode-se “valorar” um produto com base nos desejos do consumidor.
- “Necessidade” e “desejos” são sinônimos. Outrossim, não se relacionam com a precificação. O que “valora” um produto é apenas o seu custo de produção.

**3 – Atribua [ D ] para variáveis *determinantes* e [ I ] para variáveis *influenciadoras* do preço.**

- Custos (fixos e variáveis).  – Lucro desejado (margem).
- Oferta x Demanda.  – Níveis de produção (escalabilidade).
- Qualidade (durabilidade, eficiência, marca como intangível, etc.)

**4 – Sabendo que MARK-UP DIVISOR = { [ 100% - ( %CustosVar + %LucroDesejado ) ] / 100 } e considerando os dados da tabela a seguir, qual o Mark-Up?**

<u>FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA</u>	<u>%</u>	<u>MARK-UP DIVISOR</u>
Comissões	10,00	
PIS/COFINS	3,65	
ICMS	17,00	
Despesas adm (por ex. propaganda)	0,00	?
Lucro Desejado	20,00	
TOTAL	50,65	

**5 – Utilizando o Mark-Up obtido na questão 4 e sabendo que o Preço de Custo de uma Bicicleta Infantil Aro 10 é R\$ 50,00, calcule o PREÇO DE VENDA da mesma:**

$$\text{Marku-Up Multiplicador} = \frac{\text{Custo de Aquisição do Produto (Sem ICMS)}}{\text{Mark-Up Divisor}}$$

6 – Conhecendo o Mark-Up Divisor obtido na questão 4, obtenha o MARK-UP MULTIPLICADOR usando a fórmula  $(1 / \text{Mark-Up Divisor})$ :

7 – Por que NÃO se recomenda inserir os Custos Fixos na Formação do Preço de Venda (Mark-Up)?

8 – A Empresa Bicletaron Ind. e Comércio ME, iniciará as suas operações em alguns dias e no primeiro ano de atuação fabricará apenas 01 modelo de bicicleta (Bicicleta Infantil Aro 10 – citada nas questões anteriores). O gestor precisa saber qual será o PE (Q ou R) ou PONTO DE EQUILÍBRIO e tem como informações:

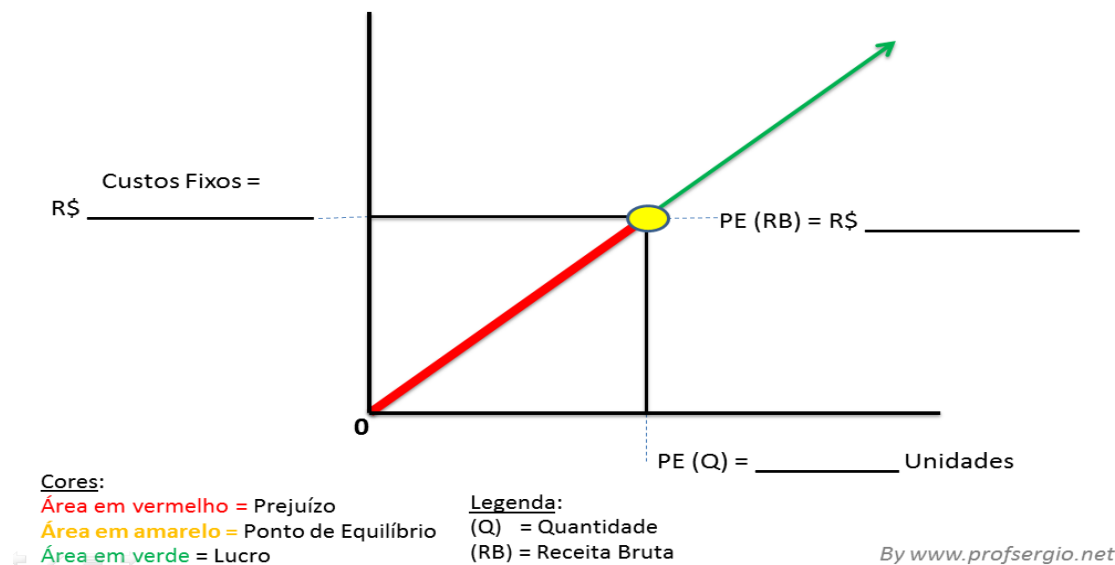
- Custos Fixos = R\$ 10.000,00 ao mês.
- Preço de Venda do produto = R\$ 101,32.
- Margem de contribuição do produto = 20%
- PE (em Quantidade) = Custos Fixos / Margem de contribuição do produto
- PE (em Receita Bruta) = PE (em Quantidade) X Preço de Venda

a) Qual o Ponto de Equilíbrio quantitativo (mês)? Ou seja: Quantas *bikes* teremos que vender para salvaguardar prejuízo?

b) Qual o Ponto de Equilíbrio em Receita Bruta (mês)?

9 – Utilizando os resultados da questão 8, insira os dados no gráfico a seguir:

### Ponto de Equilíbrio - PE (Relacionado ao Custos Fixos)



Obs.: Planilha de auxílio para resolução disponível em:  
<http://www.profsergio.net/markup-pe.xlsx>