



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 Bicicletaron 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:

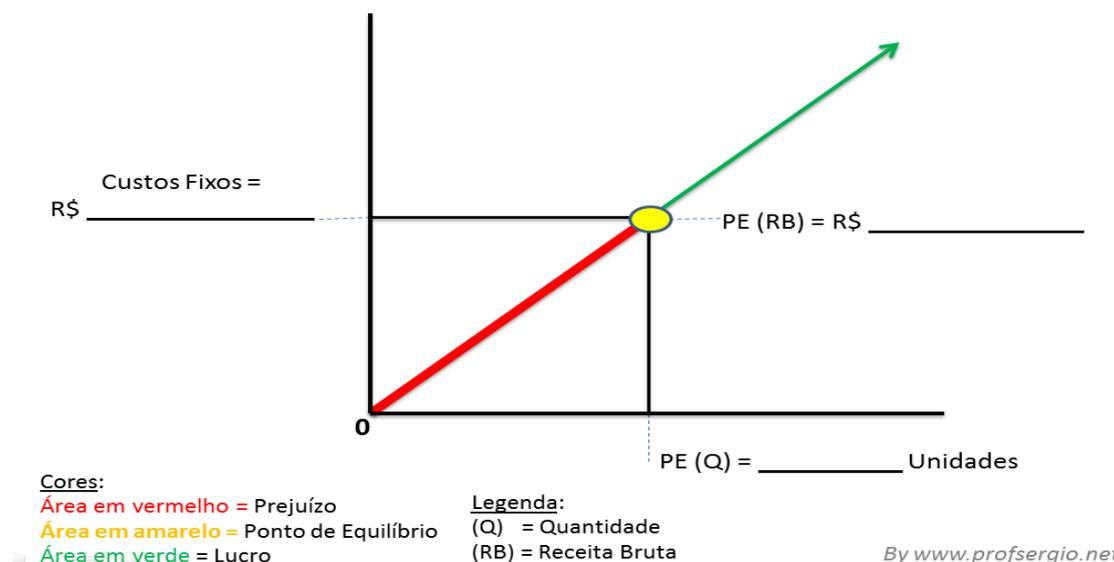
- Custos Fixos = R\$ 10.000,00 ao mês.
- Preço de Venda do produto = R\$ 101,32.
- Margem de contribuição do produto = 20%
- PE (em Quantidade) = Custos Fixos / Margem de contribuição do produto
- PE (em Receita Bruta) = PE (em Quantidade) X Preço de Venda

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>