

Exercícios de fixação

1 - A Cia MG, fabrica apenas um produto, apresenta a seguinte estrutura de preços e custos:

- Preço unitário de venda – R\$ 25,00
- Custo fixo operacional – R\$ 6.250,00
- Custo variável unitário – R\$ 12,50.

$$Q = 500 \text{ unidades}$$

$$RT = \$12.500,00$$

A Cia precisa avaliar o impacto no seu ponto de equilíbrio ao efetuar as seguintes modificações em sua estrutura de preço e custos:

- a) Aumentar os custos fixos operacionais para R\$7.500,00
Diminuir o custo variável unitário para R\$ 7,50.

$$Q = 428,57 \text{ unidades}$$

$$RT = \$10.714,29$$

- b) Aumentar o preço unitário de venda para \$31,25.

$$Q = 333,33 \text{ unidades}$$

$$RT = \$10.416,67$$

- c) Aumentar o custo variável unitário para R\$18,75.
Diminuir os custos fixos operacionais para \$5.500,00

$$Q = 880 \text{ unidades}$$

$$RT = \$22.000,00$$

- d) Aumentar o preço unitário de venda para R\$31,25
Aumentar os custos fixos operacionais para R\$7.500,00
Diminuir o custo variável unitário para R\$7,50.

$$Q = 315,79 \text{ unidades}$$

$$RT = \$9.868,42$$

Calcular o ponto de equilíbrio para a situação atual, para cada nova situação proposta.

2 – A Cia.Omega fabrica dois produtos e apresenta a seguinte estrutura de preços e custos.

VENDAS NO PERÍODO		
Produto A	200.000 unidades a R\$2,40 =	R\$480.000,00
Produto B	120.000 unidades a R\$6,20 =	R\$744.000,00

CUSTOS VARIÁVEIS		
	Produto A (% do preço unitário)	Produto B (% do preço unitário)
Matéria – prima	25%	30%
Comissão sobre vendas	5%	5%
Mão – de – obra direta	4%	7%
Imposto sobre o faturamento	16%	16%

CUSTOS FIXOS (R\$)	
Despesas com infra – estrutura	31.500,00
Despesas com veículos	13.500,00
Despesas com vendas	9.000,00
Despesas com salários e encargos	126.000,00
Despesas com honorários da diretoria	63.000,00
Despesas financeiras	45.000,00
Despesas diversas	4.500,00
Despesas com depreciação	9.000,00

Com base nos dados apresentados, prepare as planilhas dos custos dos produtos fabricados. Fazendo sua análise de cada produto.

PRODUTO A

Preço Unitário de Venda	2,40
Custo Variável Unitário	
Matéria – prima	0,60
Comissão sobre vendas	0,12
Mão – de – obra direta	0,10
Imposto sobre o faturamento	0,38
Total	1,20
Margem de Contribuição	1,20
Custo Fixo	
Total	0,94
Margem Líquida	0,26

PRODUTO B

Preço Unitário de Venda	6,20
Custo Variável Unitário	
Matéria – prima	1,86
Comissão sobre vendas	0,31
Mão – de – obra direta	0,43
Imposto sobre o faturamento	0,99
Total	3,59
Margem de Contribuição	2,61
Custo Fixo	
Total (\$301.500/320.00)	0,94
Margem Líquida	1,67

O produto A apresenta melhor margem de contribuição e também menos custos variável unitário em termos percentuais. Analisando as duas planilhas percebemos que o produto B oferece um melhor resultado para a empresa, pois é o que apresenta a melhor margem de contribuição em valores, apesar de ter custos variáveis maior.

Expansão de vendas com a mesma estrutura de custos fixos operacionais deve preferencialmente, tentar aumentar vendas do produto B, que oferece melhor margem de contribuição em valores.

Para cada unidade vendida do produto B a empresa tem uma margem de contribuição de \$2,61, enquanto que para cada unidade de venda do produto A, a margem de contribuição é de 1,20.

3- A Cia. FM está procurando alternativas para viabilizar a venda do produto X, que nos últimos anos vem apresentando prejuízos à empresa. Com base no número abaixo, a empresa solicitou aos seus administradores financeiros que preparassem uma planilha de custo do produto e apresentassem alternativas para viabilizar a venda do produto.

Unidades vendidas	80.000
Preço de venda unitária	R\$ 3,00
Matéria -prima	35% do preço de venda unitária
Comissões sobre vendas	6% do preço de venda unitária
Mão – de – obra direta	10% do preço de venda unitária
Imposto sobre o faturamento	9% do preço de venda unitário
Custo fixo	R\$ 100.000,00

Preço Unitário de Venda	3,00
Custo Variável Unitário	
Matéria – prima	1,05
Comissão sobre vendas	0,18
Mão – de – obra direta	0,30
Imposto sobre o faturamento	0,27
Total	1,80
Margem de Contribuição	1,20
Custo Fixo	
Total (\$100.000,00/80.000)	1,25
Margem Líquida	(0,05)

Ponto de Equilíbrio- Q= 83.333

Demonstrativo de Resultado

Vendas	240.000,00
(-) Custo Variável	144.000,00
(-) Custo Fixo	100.000,00
Prejuízo no Exercício	(4.000,00)

As vendas estão abaixo do ponto de equilíbrio ; a fabricação é viável em função da margem de contribuição positiva, ocasionando prejuízo somente após receber a carga dos custos fixos.

Proposta: - conseguir um aumento no volume de venda através da redução do preço unitário do produto

Exemplo: - desconto de 7% no preço unitário de venda, conseguirá uma expansão nas vendas na ordem de 40%.

$$\text{Vendas} = 80.000 + 40\% = 112.000 \times 2,79 = 312.480,00$$

$$\text{Preço} = 3,00 - 7\% = 2,79$$

$$\text{MC} = 2,79 - 1,80 = 0,99$$

$$\text{(-) Custo Fixo} = 0,89$$

$$\text{Margem Líquida} = 0,10$$

Ponto de equilíbrio – Q = 101.010

Demonstrativo de Resultado

Vendas	312.480,00
(-) Custo Variável	201.600,00
(-) Custo Fixo	100.000,00
Prejuízo no Exercício	10.880,00

OBS – aumentar o preço de vendas ou reduzir os custos são possibilidades que muitas vezes dependes de fatores externos.