Requisitos mínimos:

- Conhecimentos básicos de informática
- Matemática financeira
- Para que você possa usar o gerenciador de custos do LimerSoft SisVendas, você precisará antes de conhecimentos básicos de matemática financeira. Para acessar o gerenciador de custos, entre no menu "Manutenção, gerenciar custos". Se você ainda não está habituado com cálculos financeiros, pule para o passo onze deste tutorial e veja mais sobre como funcionam os cálculos de Mark-ups.
- 2. Agora, você poderá inserir os custos no gerenciador, como por exemplo, despesas administrativas e de vendas. Para inserir custos no gerenciador, clique no botão com um "+". Em seguida, digite a descrição, selecione o modo de cálculo e digite o valor.

	Gerenciador de cu	ustos		×
Descrição	Mod	do de cálculo	Valor	^
Energia elétrica	Ма	ark-up divisor	2,0	
Descrição	Mod	do de cálculo	Valor	
Embalagem	Ma	ark-up divisor	3,0	0
Descrição	Mod	do de cálculo	Valor	_
Lucro mínimo	Ma	ark-up multiplicador 🔹 🔻	× 190,00	
				~
Acrescentar em % no custo: Custo tol	= Custo total + ((CustoB * (1	L + Valor / 100)) - CustoB)		
Acrescentar em valor no custo: Custo tol	= Custo total + Valor			
Participação em % no custo: Custo tol Dividir custo por %: Custo tol	= Custo total + (CustoB * (Va = Custo total + (CustoB / (Va	alor / 100)) alor / 100))		
Mark-up divisor: Custo to	/ (1 - (Valor / 100))			
Mark-up multiplicador: Custo to	/ (Valor / 100)			
Clique aqui e saiba mais sobre como calcular o	rk-up			
Não cumulativo (usa o custo bruto como ba				
Cumulativo (usa o subtotal do custo como b	e)	I	🔺 🛷 🛠 Salvar e	fechar

 Feito isso, feche o gerenciador de custos. Agora, estes custos poderão ser adicionados a cada produto cadastrado no sistema, individualmente. Para isso, entre no cadastro do produto o qual você deseja adicionar custos através do botão estoque, depois clique no ícone em vermelho conforme demonstrado abaixo:

Qtd. Disponível		Qtd. Mínima	э	Ult. Compra	Custo			Alíquota imp.	
27	<b>V</b>		0	19/04/2013			H	II	~
Qtd. Vendida	U	t. Venda	Preç	:o Atacado	Preço Vare	ejo		Qtd. Estoque	
	6 20	0/04/2013		R\$ 5,00	B	\$ 6,00	H	29	
Peso Bruto	Ur	nidade	Pes	o Líq.	Unidade	Con	nissão	(%)	
		~				<b>v</b> 0			

4. Agora, precisaremos de um valor inicial, ou seja, o preço de compra do produto, ou custo bruto.

Custo bruto:	2,55	0

5. Após inserir o custo bruto, já podemos selecionar os custos previamente cadastrados no gerenciador de custos. Clique no botão i e em seguida digite a descrição do custo o qual você deseja adicionar neste produto, ou apenas pressione enter para visualizar todos.

5					Resultados da tabela (DB_Custos)	-	x
0							
C	odigo Codigo	oF Descricao	ModoCalculo	Valor			^
►	2	2 Embalagem	Mark-up multiplicador	3			
	1	1 Energia elétrica	Mark-up multiplicador	2			
	3	3 Lucro mínimo	Mark-up divisor	10			
							~

6. Clique sobre a linha do custo que você deseja adicionar. Caso precise adicionar mais custos ao produto, repita os passos três e quatro quantas vezes forem necessárias.

2

7. Clique em atualizar, salvar e fechar. Pronto! Os custos já foram adicionados ao produto, e o novo custo recalculado será visível na tela de cadastro do produto.

	Custos do produto			×
Descrição Energia elétrica	Modo de cálculo Mark-up divisor	, 2	Valor 2,00	^
Descrição Lucro mínimo	Modo de cálculo Mark-up multiplicador	\ <u>9</u>	Valor 90,00	
				v
Custo bruto: 2,55 🥖 Custo total: R\$ 2,89	Copiar de	Calculadora 📑 🔀	Atualizar Salva	r e fechar

Qtd. Disponível	Qtd. Mínim	a Ult. Compra	Custo	A	Alíquota imp.	
27	✓	0 19/04/2013	R\$	2,89 🔣	I	Ý
Qtd. Vendida	Ult. Venda	Preço Atacado	Preço Varejo	Qt	d. Estoque	
6	20/04/2013	R\$ 5,00	R\$ 6	6,00 🔢	29	
Peso Bruto	Unidade	Peso Líq.	Unidade	Comissão (%	)	
	×		¥	0		

- 8. Clique em salvar mais uma vez para gravar as alterações.
- 9. Para visualizar a rentabilidade dos itens vendidos, clique no botão:

				M	C			1 1/			
	5				Análise de rentabi	lidade e volume	(6)			– 🗆 🗙	
	Dados Gráfic	:0									1
	Referência	a Tipo	Unidade Cód	d. vend. Des	crição		Qtd.	V. Unit.	V. Tot.	Custo Total \land	
And the second se	0010	Produto		164 Proc	uto 03 com custo incluido			1 R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 2,9(	
	0010	Produto		165 Proc	luto 03 com custo incluido			1 R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 2,9(	
	0010	Produto		166 Proc	luto 03 com custo incluido			1 R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 2,9(	
	0010	Produto		172 Proc	luto 03 com custo incluido			1 R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 2,90	
	0010	Produto		174 Proc	luto 03 com custo incluido			1 R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 2,9(	
	0010	Produto		177 Proc	luto 03 com custo incluido			1 R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 2,9(	
										·	
	<									>	
	Produto:		0010 Produt	to 03 com	custo i 🗙	Custo total	B\$ 17,	60 Rentabilio	lade R\$	18,40 105%	
	Cliente:					X V	Total	R\$ 36,00	Comissão	R\$ 0,00	
	Calcrice										

- 10. Notas importantes:
  - Você poderá realizar alterações massivas nos custos através do gerenciador de custos do sistema. Por exemplo: Se o custo de energia elétrica aumentou de 2% para 2,5%, você precisará apenas alterar este valor no gerenciador de custos e todos os produtos terão seus custos recalculados automaticamente, assim que a tela do gerenciador de custos for fechada.
  - 2. Se você não deseja trabalhar usando o gerenciador de custos, apenas digite o preço de compra do produto no cadastro do item, como demonstrado abaixo:

## Gerenciador de custos e rentabilidade

Qtd. Disponível		Qtd. Mínima		Ult. Compra	Custo	o c		Alíquota imp	ι.
27	<b>~</b>		0	19/04/2013		R\$ 127,50		II	~
Qtd. Vendida	U	t. Venda	Preç	co Atacado	Preço	Varejo	(	Qtd. Estoque	
	6 2	0/04/2013		R\$ 5,00		R\$ 6,00	H	29	

#### Em seguida, digite o valor manualmente:

Custo bruto:	3,00	Ø	Custo total:	R\$ 3,00			
Atualize e salve o cadastro							

#### 11. O que é Mark-up?

Mark-up é um índice aplicado sobre o custo de um produto ou serviço para a formação do preço de venda, baseado na ideia de **cost plus pricing** ou **preço margem**; que consiste basicamente em somar-se ao custo unitário do produto ou serviço uma margem de lucro para obter-se o preço de venda.

#### 11.1 Como calcular o Mark-up?

O preço deve ser suficiente para cobrir todos os custos, despesas e impostos e no final gerar um lucro na venda para manter a empresa ativa, desta forma podemos simplificar a estrutura do mark-up onde o preço e igual a somatória de todos os elementos **inclusive o lucro** desejado.

- (+) Custos
- (+) Despesas
- (+) Impostos
- (+) Lucro
- (=) Preços de venda

Vamos ver no exemplo abaixo utilizando números e mostrar como calcular um preço de venda utilizando o mark-up divisor e multiplicador.

Ex: Suponhamos que você paga hoje R\$ 1,00 (Custo) no quilo da chapa de aço, o ICMS é de 18%, PIS e COFINS 4,65%, comissão do vendedor 2,5%, despesas administrativas 6% e seu lucro desejado ante o imposto de 20%.

É muito mais Software!

Estrutura:	
Preço de venda	= 100,00%
ICMS na venda	= 18,00%
Pis e Cofins	= 4,65%
Comissões	= 2,50%
Depesas Adm	= 6,00%
Lucro antes dos impostos	= 20,00%
Total	= 51,15%



Se utilizamos o índice **mark-up divisor** seria o custo de R\$ 1,00 / 0,4885= **2,0471** o preço do quilo para garantir o pagamento de todos os custos, impostos e gerar um lucro de 20%.

### Mark-up multiplicador = 1 / 0,4885 = 2,04708291

Se utilizarmos este índice **mark-up multiplicador** o custo seria R\$ 1,00 X 2,04708291 = **R\$ 2,05** o quilo ou seja chegamos também no mesmo valor usando esta formula.

Neste estrutura um mark-up de 2,04708291 é suficiente para gerar lucro de 20% sobre a venda

Demonstração do Resultado:		
Vendas	R\$ 2,05	100%
(-) Custos	(R\$ 1,00)	(48,85%)
(-) ICMS	(R\$ 0,37)	(18%)
(-) Pis e Cofins	(R\$ 0,09)	(4,65%)
(-)Comissões	(R\$ 0,05)	(2,5%)
(-) Despesa Adm	(R\$ 0,13)	(6 %)
= Lucro	R\$ 0,41	(20 % )

Lucro de 20% sobre o preço de venda de R\$ 2,05, igual a R\$ 0,41, que representa 41% sobre o preço de custo e não 104% sobre a venda.

# Gerenciador de custos e rentabilidade

Sabendo que o mark-up é de 2,04708291 na aquisição de um produto onde se manter os mesmo impostos e despesas e se deseja gerar um lucro de 20% basta pegar o custo do produto e multiplicar por este índice de 2,04708291.

Ex: Tubo de aço – Custo Kg R\$ 6,00 X 2,04708291 = R\$ 12,2825 kg o preço de venda com lucro de 20% liquido.

Para execução correta deste tipo de formação de preço de venda deve se levar em consideração os impostos incidentes, despesas variáveis, e condições de preços praticados no mercado pois, de nada adianta fazer os calculos praticando uma margem que deixa o seu produto com preço muito acima do que é ofertado pelo seu concorrente.

