

## INTRODUÇÃO

Um dos principais objetivos das empresas, ao final do exercício de determinada atividade, seja ela a fabricação e comercialização de produtos ou a prestação de serviços, é apurar um resultado positivo, ou seja, alcançar lucros. Somente dessa forma irá perdurar no mercado e manter suas atividades. Para Megliorini e Vallim (2018), “maximização dos lucros frequentemente é considerado o objetivo mais importante”.

Uma das formas de se realizar a precificação é através do Markup (termo inglês que, traduzido para o português, quer dizer marcação), que Silva e Garbrecht (2016) conceituam como “um método que utiliza um multiplicador para aumentar o valor de um número que serve de base, geralmente o custo industrial, transformando-o em preço de venda, para se definir esse preço é necessária a aplicação de uma fórmula, multiplicando o valor base pelo índice determinado”.

Com base no exposto, surge a seguinte questão: quais benefícios uma empresa pode obter ajustando seu método de precificação do modelo empírico para o modelo de Markup ?

Portanto, o objetivo deste trabalho é a abordagem dos dois métodos de precificação utilizados pela empresa, dentre os quais inclui-se o antigo método empírico, em que a matéria-prima é utilizada para base de cálculo, assim como o método utilizado atualmente, que se baseia no índice Markup. A modificação do modelo de precificação se fez necessária a partir do momento em que a instituição vislumbrou a ineficiência do método diante da complexidade de suas atividades. A pesquisa de campo foi realizada na empresa Cyrne Estruturas Metálicas, na qual a inserção do novo método se deu alinhada à base de informações fornecidas pelos sócios-administradores.

## METODOLOGIA

Quanto à natureza, este trabalho é classificado como pesquisa aplicada. Ela é realizada ou para determinar os possíveis usos para as descobertas da pesquisa básica ou definir novos métodos ou maneiras de alcançar a solução de problemas específicos.

O trabalho se classifica como pesquisa descritiva quanto aos fins ou aos objetivos propostos. Esse tipo de estudo pretende descrever os fatos e fenômenos de determinada realidade.

Quanto aos meios, o trabalho contempla o estudo de caso.

A empresa Cyrne Estruturas Metálicas, que é a unidade empírica de análise deste trabalho, atua no ramo de fabricação e montagem de estruturas metálicas, sua sede está localizada na cidade de Ubá-MG e conta com um pouco mais de 50 funcionários.

O período de realização da pesquisa é de março de 2020 até novembro de 2020 e terá como função a avaliação do método markup como balizador do orçamento da empresa, tal como sua eficácia e assertividade.

## RESULTADOS E DISCUSSÃO

Para melhor compreensão dos valores apresentados em cada método, é importante entender como funciona o processo das atividades da empresa. Ele ocorre em duas etapas: a fabricação das peças e a montagem da estrutura no local da obra.

Dentro do orçamento, incluem-se a mão de obra para fabricação e montagem da estrutura, assim como a colocação das telhas, calhas e rufos. Para fins de redução de imposto todo o material é faturado diretamente para o cliente.

### QUADRO 1: Descrição do Galpão

Área: 1.000 m <sup>2</sup>
Dimensões: 50,00 x 20,00 metros
Pé Direito: 8,00 metros
Peso Total da estrutura: 20.000 Kg

Fonte: Dados da Pesquisa

Para chegar ao valor final do preço de venda dos projetos, o empresário utilizava somente o custo do aço, que é matéria-prima principal na fabricação da estrutura. A Fórmula (3) demonstra a maneira como o valor era encontrado.

$$\text{Preço de venda} = \text{Valor da matéria prima} \times 3 \quad (3)$$

### QUADRO 2: Precificação pelo método empírico

Lista de Material				
Descrição	Quant.	Uni.	Valor Uni.	Valor Total
Viga laminada W	7000	kg	R\$ 5,00	R\$ 35.000,00
Perfil U Simples	5000	kg	R\$ 5,40	R\$ 27.000,00
Cantoneira L	2000	kg	R\$ 5,00	R\$ 10.000,00
Perfil U Enrijecido	4000	kg	R\$ 5,40	R\$ 21.600,00
Chapas e vergalhões	2000	kg	R\$ 4,90	R\$ 9.800,00
Total	20000	kg		R\$ 103.400,00
<b>Valor a ser faturado para a empresa</b>				<b>R\$ 206.800,00</b>
<b>Valor Total do orçamento passado para o cliente</b>				<b>R\$ 310.200,00</b>

Fonte: Dados da Pesquisa

Após a coleta do custo total dos serviços, no valor de R\$ 106.748,00, o Markup multiplicador será encontrado através dos percentuais mostrados no Quadro , que totalizou 59%.

Após obter os custos variáveis, o Markup multiplicador foi encontrado realizando a divisão do número 1 por (1-0,59), em que o percentual total está representado em número decimal.

### Quadro 3: Valor do Markup multiplicador e Preço de venda calculado

MARK - UP		2,439
PREÇO DE VENDA CALCULADO		
PREÇO CALCULADO (Custo base x Markup)	LUCRATIVIDADE	
	VALOR	%
<b>R\$ 260.360,98</b>	<b>R\$ 39.054,15</b>	<b>15%</b>
Valor Total do Orçamento para o Cliente		R\$ 363.760,98

Fonte: Dados da Pesquisa

A análise obtida através da comparação dos dois modelos de precificação, o antigo método empírico e o modelo utilizado atualmente Markup, foi que método utilizado durante muito tempo pela empresa, não usava importantes informações de custos para sua formação do preço. Comparando-se os Quadros 2 e 3, verifica-se que a diferença do preço de venda entre os dois foi de R\$ 53.560,98, portanto a utilização do método Markup resultou em um valor superior ao do empírico. Conclui-se, então, que atualmente a precificação se torna mais próxima da realidade financeira da Cyrne Estruturas Metálicas.

## REFERÊNCIAS

- CRUZ, J. A. W. et al. Formação de preços: mercado e estrutura de custos. 1. ed. Curitiba: Editora Intersaberes, 2012.
- GIL, Antônio Carlos. Como classificar as pesquisas? 2002. Disponível em: <http://www.madani.adv.br/aula/Frederico/GIL.pdf>. Acesso em: 06 maio 2020.
- MEGLIORINI, Evandir. Custos: análise e gestão. 2. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2007.