

PROMOVE Comércio

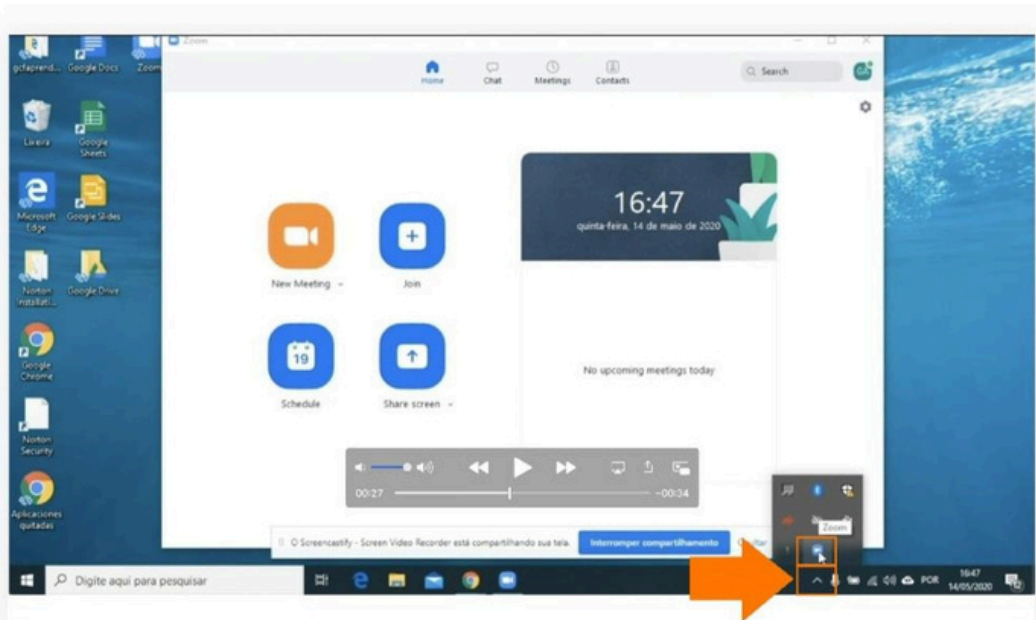
Custeio e Precificação de com foco em Exportar

Webinar 18 de novembro de 2021 Wolfgang Wiegel
Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento
Industrial (UNIDO)



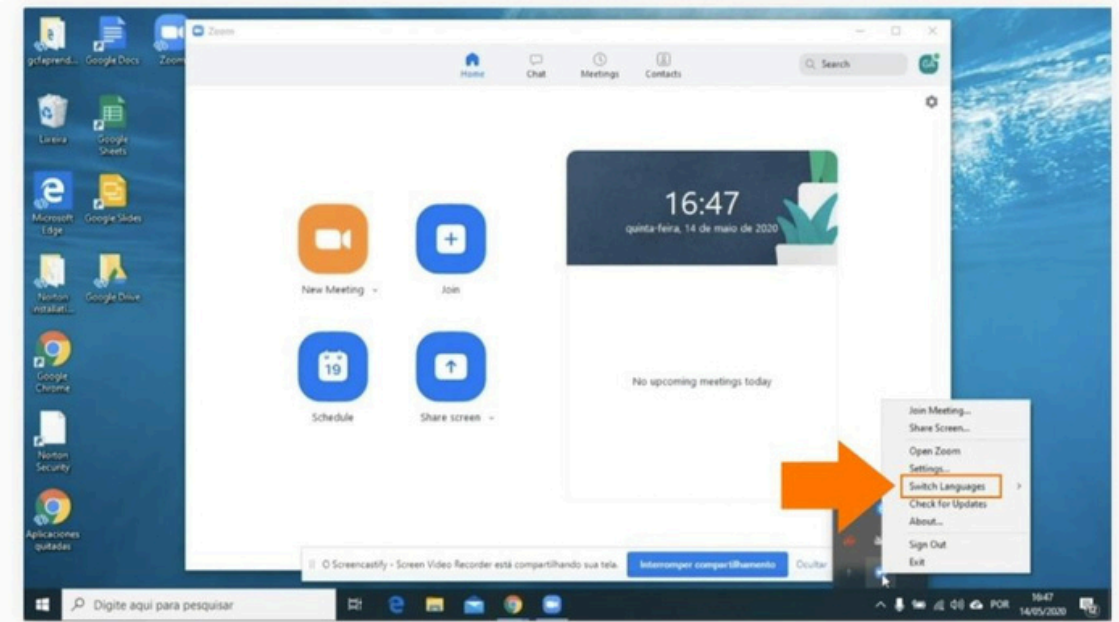
Passo 1

No canto superior direito da sua tela inicial do Windows, clique na seta que expandirá as opções de programas instalados. Clique sobre o ícone do **Zoom**.



Passo 2

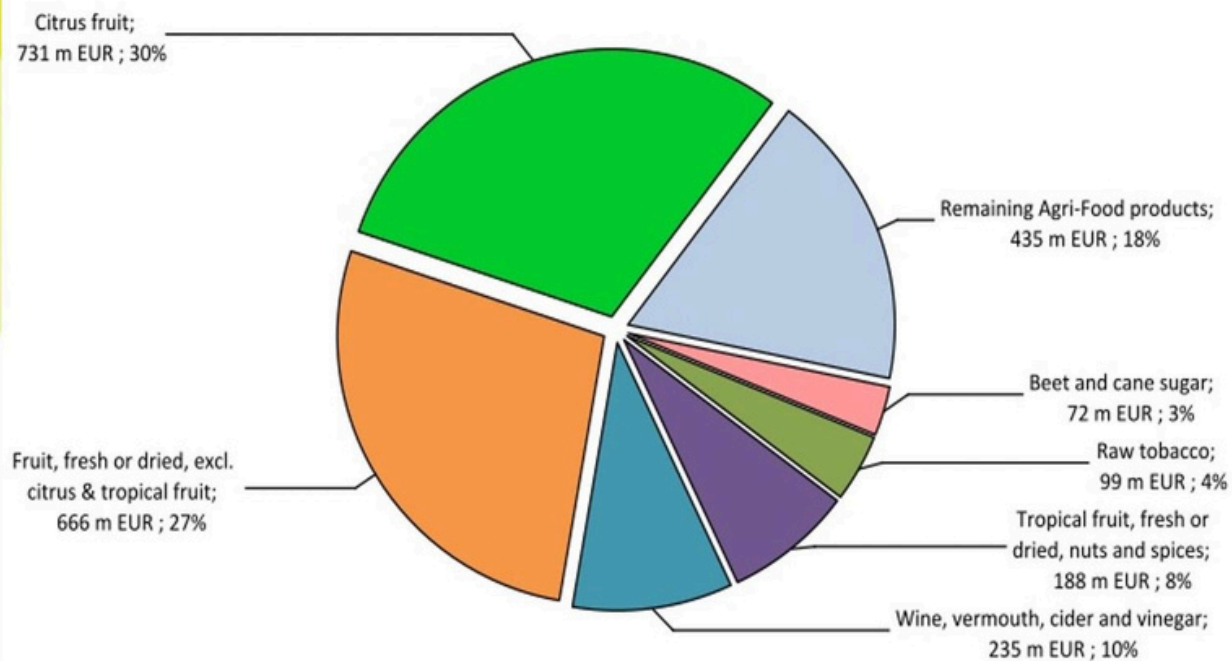
Se abrirá uma lista de ações. Passe o mouse sobre a opção "**Switch Languages**".



Como selecionar seu idioma no ZOOM

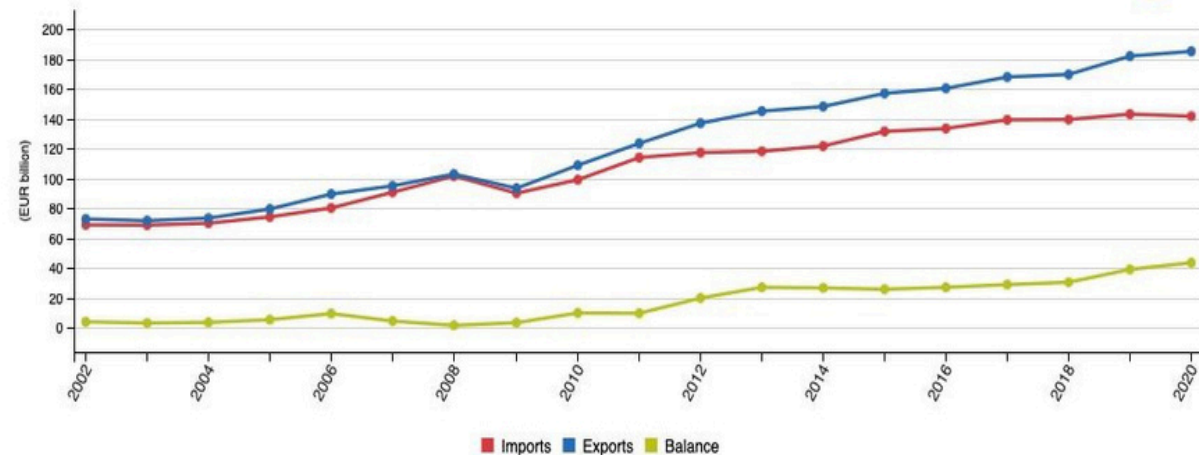
Alta demanda vs. alto nível de competição

Top EU Agri-Food imports from EPA SADC in 2020



Source: EuroStat

EU trade in agricultural products, 2002-2020



Source: Eurostat (online data code: DS-016894)

eurostat

A linha de tendência indica o comércio de produtos agrícolas, exportações e importações entre a UE e todos os países fora da UE. Em 2020, o extra-UE foi responsável por 9,0% do total do comércio internacional extra-UE em bens.

Uma situação típica.....

1

Sabemos nossos custos, mais ou menos, e quero adicionar 10% de margem de lucro. Este é meu preço de venda de exportação

2

Nossos preços baixos são nossas vantagens competitivas no mercado de exportação

3

Temos uma ideia aproximada dos preços de exportação mais adequados para a UE, mas não temos mais detalhes disponíveis nos mercados

4

Talvez encontremos um cliente na UE que esteja disposto a pagar um bom preço pelo nosso produto alimentar excepcional e de boa qualidade

5

Temos um conflito de alvos sobre preços e prioridades de lucro entre o nosso departamento de marketing e os vendedores, com a administração da empresa e departamento financeiro

Noções básicas sobre custeio



Custeio e Precificação – uma Abordagem Holística



Benchmarks e estatísticas

Costing and benchmarks?
Aim for standards!
Increase competitiveness!

OCDE – Perspectivas para PME e Empreendedorismo 2021

[Link: Perspectivas da OCDE para PME&E 2021](https://www.oecd.org/industry/smes/SME-Outlook-2021-Country-profiles.pdf)

<https://www.oecd.org/industry/smes/SME-Outlook-2021-Country-profiles.pdf>

1. Impacto da Covid-19 nos setores das PME&E

- Rigor das medidas governamentais - Criação de empresas e saídas de empresas/falências - Estrutura política e destaque da política

2. Fatores de vulnerabilidade estrutural das PME&E

- Tamanho do setor de MPME
- Exposição econômica a bloqueios e interrupções de negócios
- Exposição ao comércio internacional e às GVCs

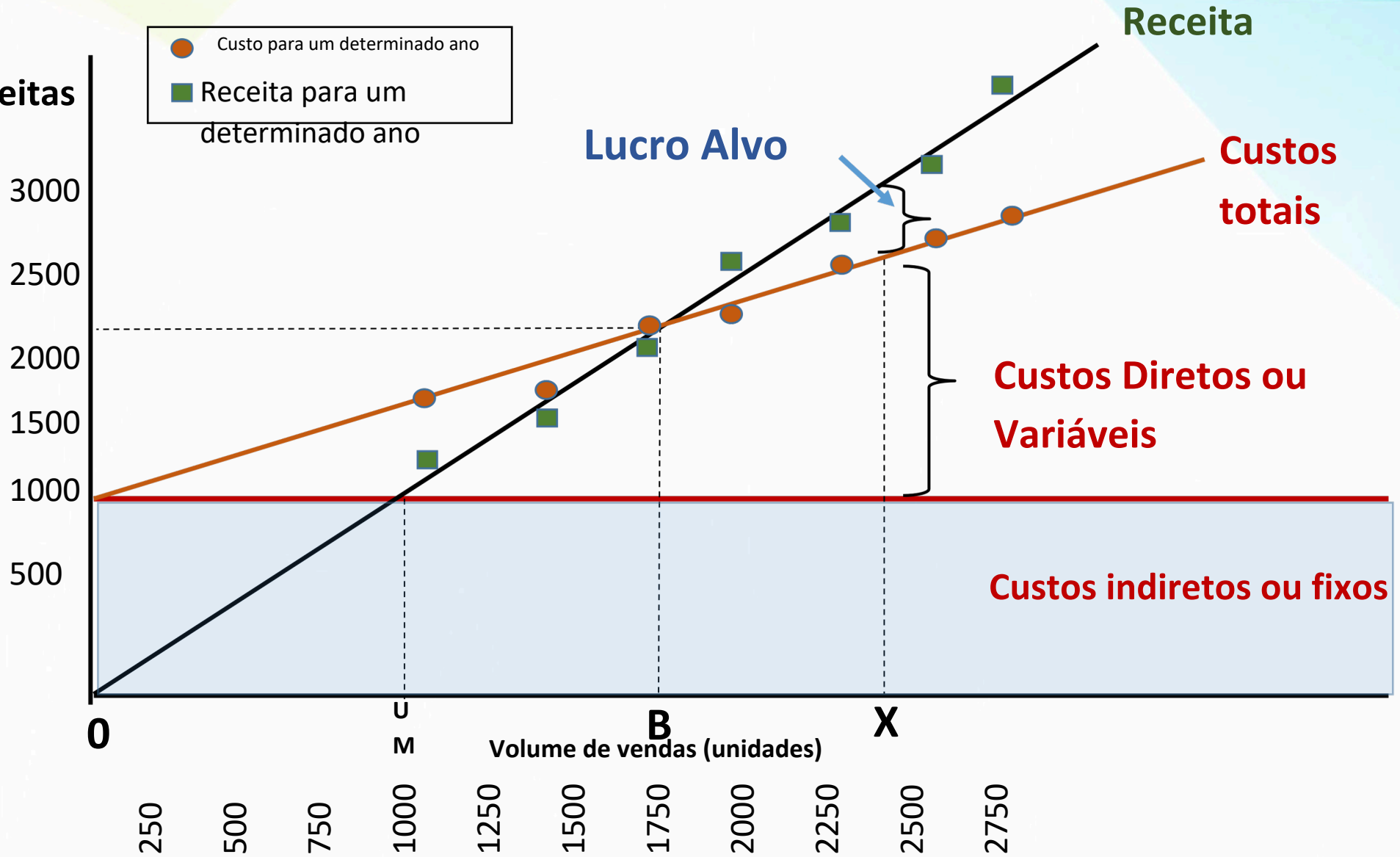
3. Fontes de resiliência das PME&E

- Prontidão digital
- Reservas de caixa e suporte de liquidez dos governos
- Quadro regulatório do empreendedorismo
- Habilidades de inovação

Preços de exportação orientados para os custos visando um nível específico de lucratividade

Análise de Ponto de Equilíbrio e Custo-Volume-Lucro

Gráficos úteis para uma rápida visão geral e análise de hipóteses para lucro alvo



O fardo do custo fixo

Encontrar, calcular, analisar, reduzir os custos fixos da sua empresa



Como encontrar soluções?

- **Depreciação e amortização** – a amortização gradual do custo dos ativos tangíveis e intangíveis ao longo de suas vidas úteis
- **Anúncio** - incluindo o custo de hospedagem do site, campanhas de mídia
- **Salários** - remuneração fixa paga aos empregados independentemente das horas trabalhadas, pessoal administrativo
- **Pagamentos de aluguel ou hipoteca, despesas com juros** – pagamentos mensais ao senhorio, credor; custo dos empréstimos, desde que os acordos tenham taxa de juro fixa
- **Seguros e impostos** – prêmios periódicos pagos a companhias de seguros, impostos cobrados por um governo local
- **Utilitários** – eletricidade, gás, telefones, lixo, serviços de esgoto, caminhões, às vezes são considerados custos mistos

O custo e o preço Razão



Seu preço de venda precisa cobrir pelo menos os custos diretos do contrato de exportação.

TODOS OS CUSTOS IMPLÍCITOS ESTÃO COBERTOS → **Ponto de equilíbrio**

PREÇO DE CUSTO EX FÁBRICA →

+transporte, importação, margens de

canal → ! Limite de preço de curto prazo →

! Quais níveis de custo em qual nível de

produção ! Evitando perdas

Todos os custos implícitos são recuperados →

Custos variáveis + custos fixos + contribuição para a margem de lucro

FOB, CIF, C&F; Fator 2,5 a 4,0 Cobrindo pelo menos custos variáveis ou diretos

→ Análise de Custo-Volume-Lucro

Evite vender abaixo do ponto de equilíbrio

(não cobrindo todos os custos variáveis e nenhum dos custos fixos)

Ponto de equilíbrio

Como calcular seu próprio custo de equilíbrio Análise

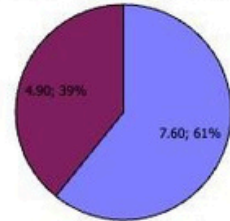
Breakeven Analysis

[Name]

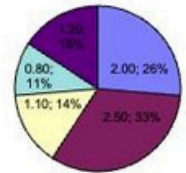
Amounts shown in U.S. dollars

Sales	
Sales price per unit	12.50
Sales volume per period (units)	1,000
Total Sales	12,500.00
Variable Costs	
Commission per unit	2.00
Direct material per unit	2.50
Shipping per unit	1.10
Supplies per unit	0.80
Other variable costs per unit	1.20
Variable costs per unit	7.60
Total Variable Costs	7,600.00
Unit contribution margin	4.90
Gross Margin	4,900.00
Fixed Costs Per Period	
Administrative costs	1,200.00
Insurance	500.00
Property tax	150.00
Rent	800.00
Other fixed costs	750.00
Total Fixed Costs per period	3,400.00
Net Profit (Loss)	1,500.00

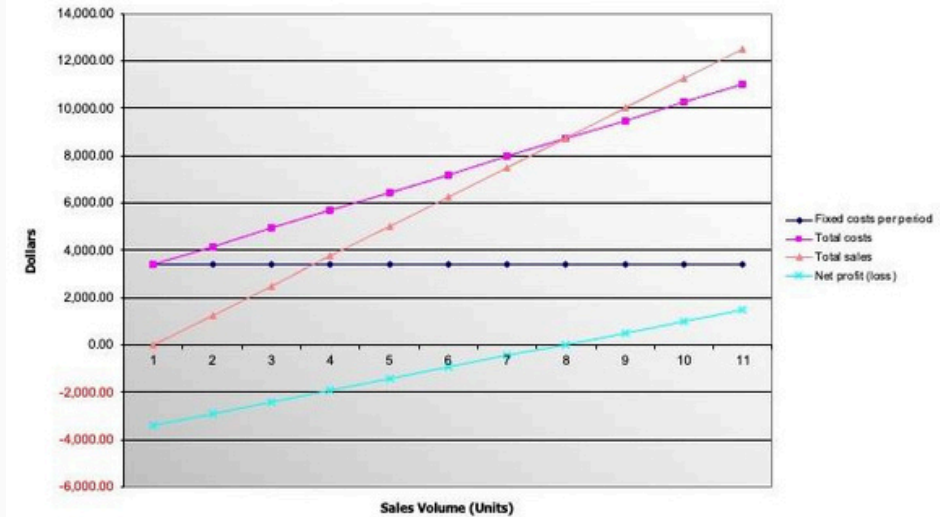
Unit Contribution Margin



Variable Costs Per Unit



Breakeven Analysis Chart



Results:

Breakeven Point (units):

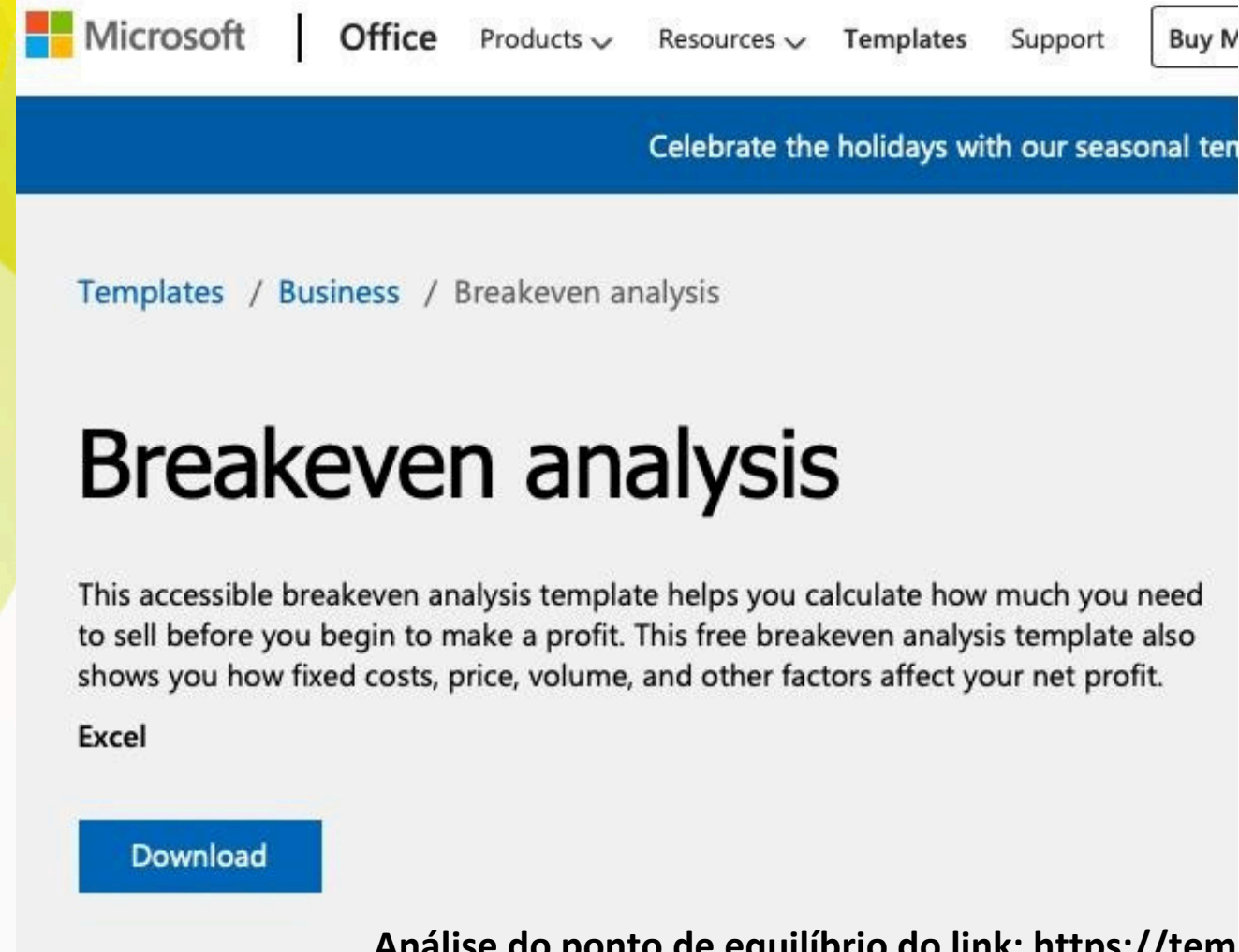
694

Sales volume analysis:

Sales volume per period (units)	0	100	200	300	400	500	600	700	800	900	1,000
Sales price per unit	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50
Fixed costs per period	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00
Variable costs	0.00	760.00	1,520.00	2,280.00	3,040.00	3,800.00	4,560.00	5,320.00	6,080.00	6,840.00	7,600.00
Total costs	3,400.00	4,160.00	4,920.00	5,680.00	6,440.00	7,200.00	7,960.00	8,720.00	9,480.00	10,240.00	11,000.00
Total sales	0.00	1,250.00	2,500.00	3,750.00	5,000.00	6,250.00	7,500.00	8,750.00	10,000.00	11,250.00	12,500.00
Net profit (loss)	-3,400.00	-2,910.00	-2,420.00	-1,930.00	-1,440.00	-950.00	-460.00	30.00	520.00	1,010.00	1,500.00

Análise de custo de equilíbrio do link: <https://templates.office.com/en-us/breakeven-cost-analysis-tm01116512>

Sua análise individual do ponto de equilíbrio na sua Empresa



BREAKEVEN ANALYSIS	
VARIABLE COSTS	OST PERCENTAGE
Cost of Goods Sold	25.0%
Inventory	12.0%
Raw Materials	5.0%
Direct Labor (Includes Payroll Taxes)	30.0%
Total	72.0%

BREAKEVEN ANALYSIS	
FIXED COSTS	COSTS
Salaries (Includes Payroll Taxes)	\$100,000
Supplies	\$10,000
Repairs & Maintenance	\$1,000
Advertising	\$15,000
Car, Delivery And Travel	
Accounting And Legal	
Rent	\$20,000
Telephone	
Utilities	\$5,000
Insurance	\$2,000
Taxes (Real Estate, Etc.)	
Interest	
Depreciation	
Other (Specify)	
Miscellaneous Expenses	\$5,000
Principal Portion Of Debt Payment	
Owner's Draw	\$50,000
Total	\$208,000
BREAKEVEN SALES LEVEL	
	\$742,857

Análise do ponto de equilíbrio do link: <https://templates.office.com/en-us/breakeven-analysis-tm03987170>

INCOTERMS – Alocação de Custos

Allocations of costs to buyer/seller according to Incoterms 2020 [\[edit \]](#)

Incoterm 2020	Loading at origin	Export customs declaration	Carriage to port of export	Unloading of truck in port of export	Loading on vessel/airplane in port of export	Carriage (sea/air) to port of import	Insurance	Unloading in port of import	Loading on truck in port of import	Carriage to place of destination	Import customs clearance	Import duties and taxes	Unloading at destination
<u>EXW</u>	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer
<u>FCA</u>	Seller	Seller	Buyer/Seller	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer
<u>FAS</u>	Seller	Seller	Seller	Seller	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer
<u>FOB</u>	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer
<u>CPT</u>	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Buyer	Buyer/Seller	Buyer/Seller	Seller	Buyer	Buyer	Buyer
<u>CFR</u>	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer
<u>CIF</u>	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer
<u>CIP</u>	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Buyer/Seller	Buyer/Seller	Seller	Buyer	Buyer	Buyer
<u>DPU</u>	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Buyer	Buyer	Seller
<u>DAP</u>	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Buyer	Buyer	Buyer
<u>DDP</u>	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Buyer

With all Incoterms beginning with D there is no obligation to provide insurance, however the insurable risk is for the seller's account.

Mais favorável para o comprador/importador: FOB, CFR (controle sobre a maior parte do custo do envio)

Mais favorável para você como Vendedor/Exportador: EXW, CFR, CIF

INCOTERMS – Alocação de Riscos

Allocations of risks to buyer/seller according to Incoterms 2020 [\[edit \]](#)

The risk and the cost is not always the same for Incoterms. In many cases, the risk and cost usually goes together but it is not always the case.

Rules for sea and inland waterway transport

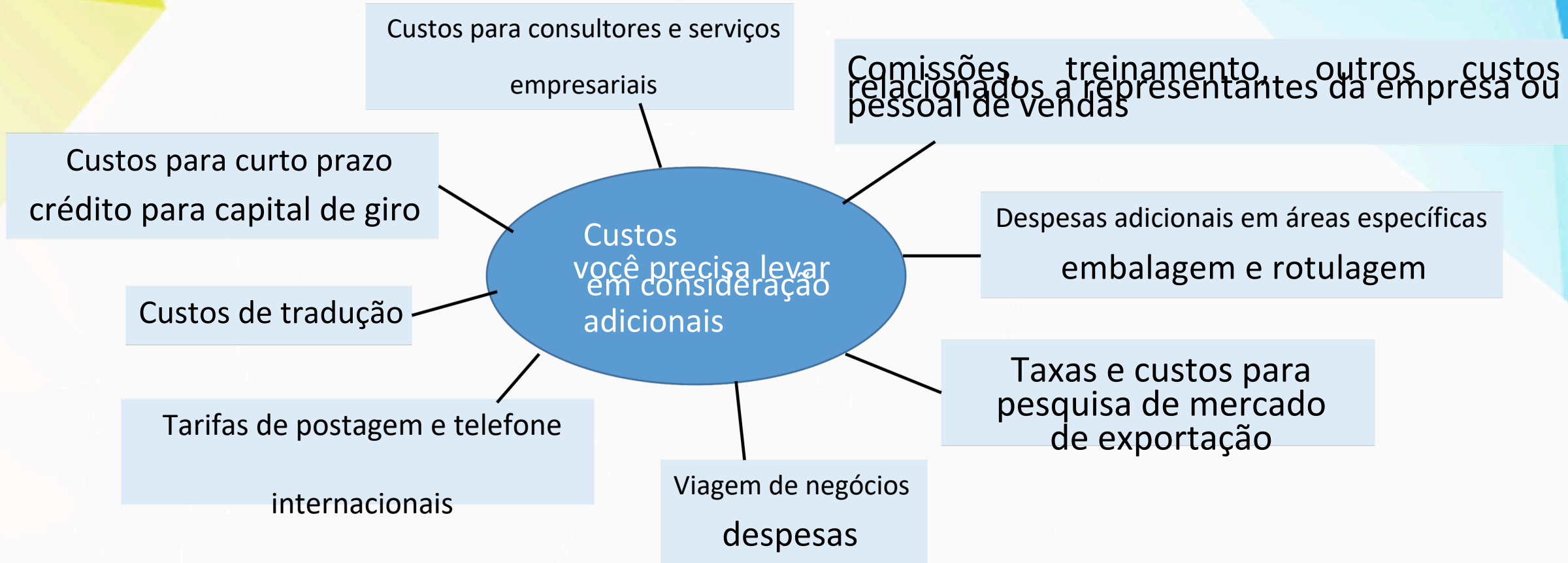
Incoterm 2020	Seller	Carrier	Port	Loading at Port	Onboard	Unloading at Port	Port
<u>FOB</u>	Seller	Seller	Seller	Seller	Buyer	Buyer	Buyer
<u>FAS</u>	Seller	Seller	Seller	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer
<u>CFR</u>	Seller	Seller	Seller	Seller	Buyer	Buyer	Buyer
<u>CIF</u>	Seller	Seller	Seller	Seller	Buyer	Buyer	Buyer

Incoterm 2020	Seller	Carrier	Port	Ship	Port	Terminal	Named place	Unloading at destination
<u>EXW</u>	Seller	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer

Os importadores na UE normalmente NÃO aceitam condições EXW!

Outros Custos Relacionados à Exportação

Seus custos diretos e indiretos de produção e envio para os mercados é a base para determinar se a exportação planejada é financeiramente viável



Noções básicas sobre preços (de exportação)



Lista de verificação para decisões de preços de exportação

- O preço reflete a qualidade (percebida) do produto ou serviço de exportação? A
- elasticidade da demanda é um problema no meu mercado-alvo e canal de clientes?
- O preço de exportação é competitivo?
- A empresa exportadora deve decidir pela penetração de mercado, skimming de mercado ou outro objetivo relacionado?
- Que tipo de desconto (comércio, dinheiro, quantidade) ou oferta especial ou subsídio (comércio off, publicidade) o exportador deve conceder aos seus clientes?
- Qual diferenciação de preço é necessária para segmentos de mercado em mercados de exportação específicos?
- Quais opções de preços estão disponíveis se os custos do exportador aumentarem ou diminuirão?
 - a demanda no mercado de exportação específico é elástica ou inelástica?
- As leis antidumping do país exportador representam um problema?
- Como a situação competitiva influencia os preços no médio e longo prazo?

O que determina as decisões de preços?



Não existe uma fórmula fixa para preços de exportação bem-sucedidos

Exportador: comerciante?
fabricante? agência de canalização?

Importante: adicionado **vantagemcompositivo** impacto nos preços!

Considerações sobre preços de exportação

Perguntas típicas que você provavelmente está fazendo o tempo todo, considerando que o preço de exportação é uma das considerações mais críticas

Posso atingir pelo menos os preços de equilíbrio para começar?

How does the competitive situation influence pricing on medium and long term?

A que preço devo vender meu produto na UE?

Is the price competitive, which I have offered to the customer ?

Does the export price sufficiently reflect my specific competitive edge ?

Que tipo de desconto devo considerar quando discutindo meu preço de exportação?

Devo considerar a penetração no mercado ou a penetração no mercado?
skimming objetivos de preços?

How should my price indication differ between EU-customer market segments ?

O preço reflete a qualidade (percebida) do produto?

São as exportações específicas os preços de mercado dos meus produtos são elásticos ou inelásticos?

What are my options when costs increase or decrease ?

Alguns métodos típicos de precificação

Preço de custo

acrescido

*A maneira mais fácil!
Custos totais e um*

margem de lucro padrão. Diferenças de possíveis

margens de lucro em países exportadores. “preço cego”

Preço de lucro-alvo

Semelhante ao custo mais

e o mesmo desvantagem! Este método requer primeiro a análise do ponto de equilíbrio e depois a divisão do lucro total almejado pelo número de unidades planejadas para vender.

“Não se sabe se o preço é muito alto ou muito baixo”

Precificação de valor percebido

Alguns produtos parecem mais caros ou têm valor agregado para os clientes.

Este preço pode funcionar para produtos mais exóticos ou produtos processados atualizados produtos com adicional valor para os clientes.

“Difícil para produtos agrícolas padrão”

Preços de taxa corrente

O método menos arriscado. Para exportadores sem muita demanda interna

e fatores de custo nos mercados de exportação. Os exportadores costumam seguir

este método.

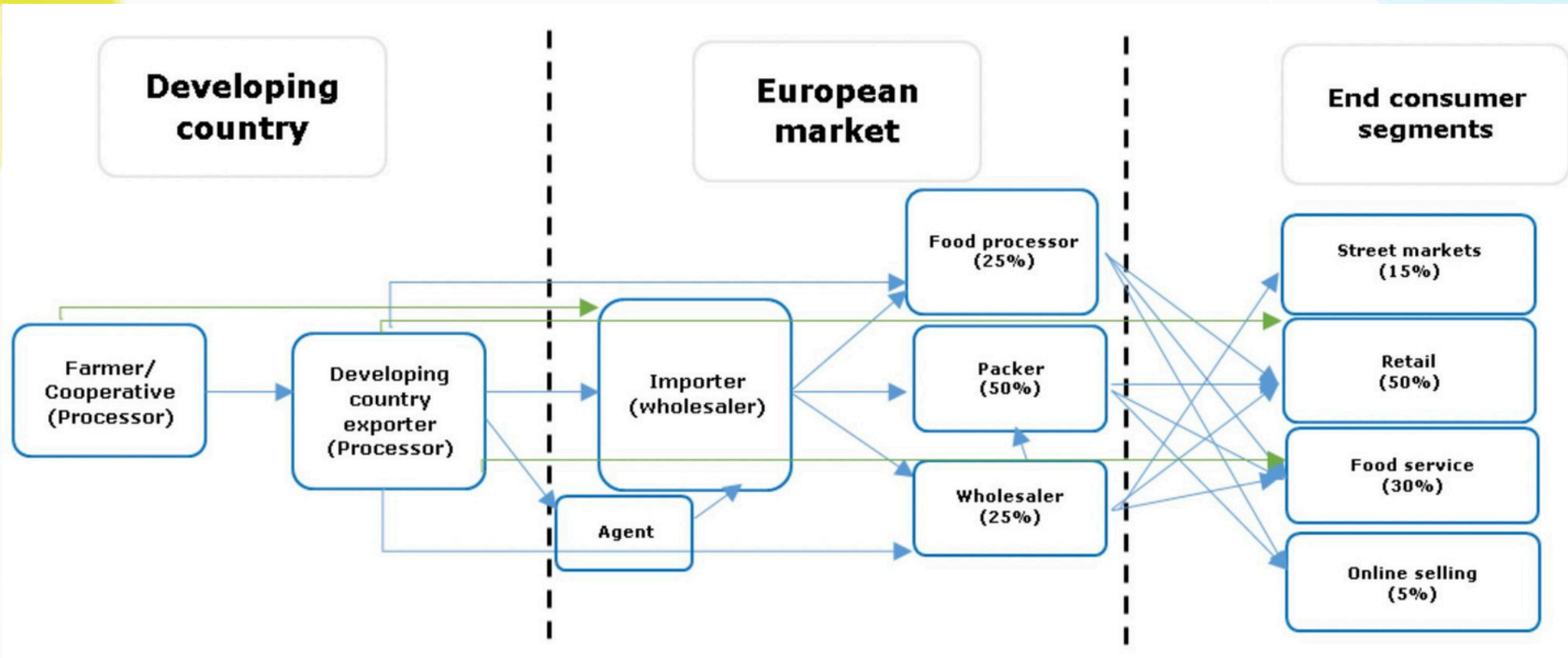
A “imagem do eu também” não significa uma abordagem inovadora

Combinação de métodos e preços dinâmicos

Preços do canal de mercado

Fonte: CBI.eu, 2018

Canais de mercado europeus para frutas secas e nozes comestíveis



Link “como encontrar clientes”:

<https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/finding-buyers>

Link Dados de mercado: <https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/edible-nuts-dried-fruits/europe>

Average price margins and markup “From field to the final consumer” of dried fruit and vegetables (For EU market)

Steps in export process	Type of price	Margin and Markup
Production of fruit and vegetables	Farm gate price or Factory price (EXW price)	5% (fresh), 15-25% (processed)
Handling, packing, export documents, marketing	FOB or FCA price	30%
Price including shipment	CIF or CIP price	32-35%
Import, wholesale, processing	Wholesale price	60%
Retail handling, selling	Retail price including VAT	100%

Source: Adapted from different CBI publications

Precificação de produtos orientada a custos

Custo de produção (ou preço de compra)

+ custo de armazenamento e embalagem + despesas de marketing/custo financeiro + custo de administração/gerenciamento geral + impostos + margem de lucro esperada + outros custos, por exemplo, certificação -----

Preço EXW Nampula

+ transporte para o porto + desembaraço aduaneiro de exportação + custo de descarregamento do caminhão/custo de carregamento do contêiner no navio ---

Preço FOB para porto

+ transporte internacional + seguro de transporte internacional -----

Preço CIF porto da UE (por exemplo, Roterdão, Hamburgo)

X %
margem/marcação

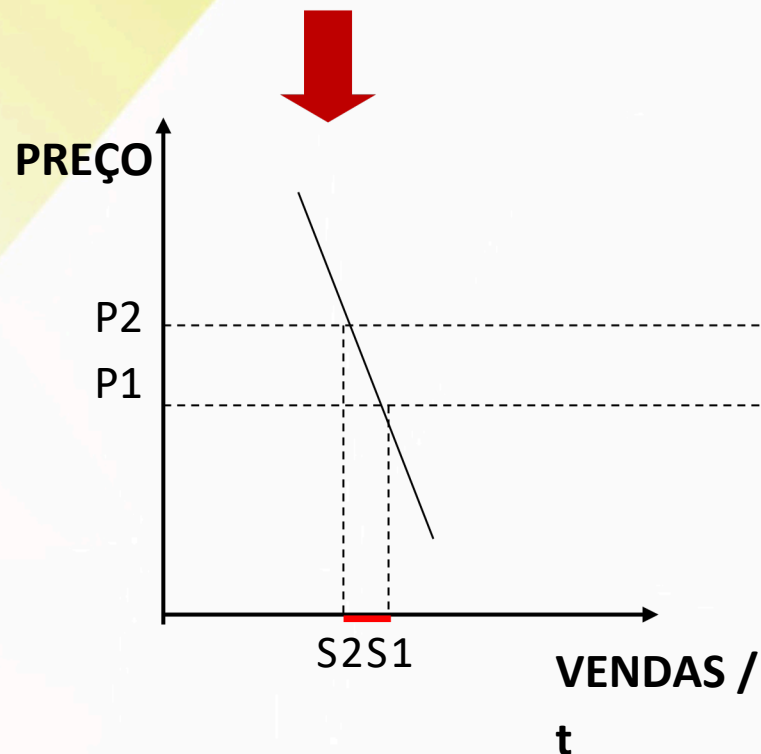
X % de margem
de lucro

.. De acordo com as
cotações dos
transitários

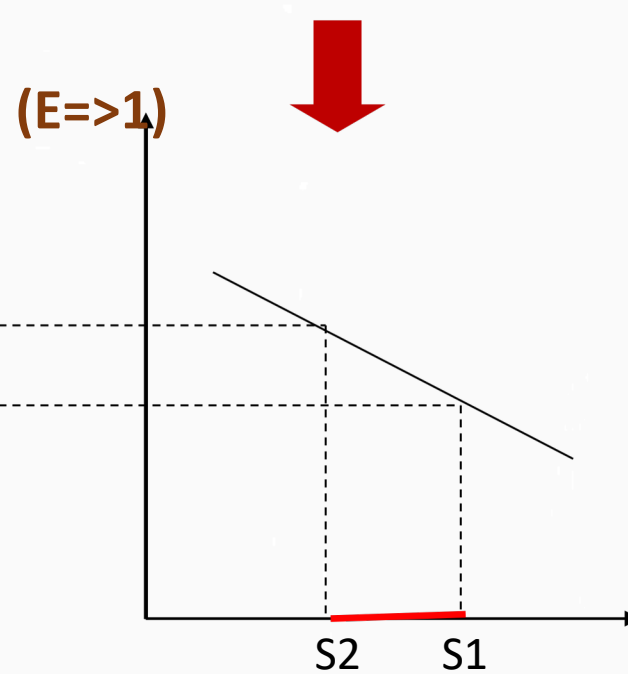
Elasticidade da Demanda (Preço)

Demanda inelástica e elástica (nível do consumidor e do comércio)

Baixa elasticidade de preço ($E < 1$)



Alta elasticidade de preço
($E > 1$)



A elasticidade do preço indica em que medida a alteração dos preços tem impacto no volume de vendas

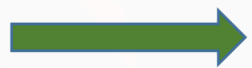
Link: Economia Europeia “Elasticidades Comerciais”:

https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_paper/2010/pdf/ecp432_en.pdf

Elasticidade de preço impulsionada pela demanda

A elasticidade do preço indica até que ponto a alteração dos preços ocorreu impacto no volume de vendas

$$\text{Coeficiente de elasticidade de preço (} \frac{\% \text{ Mudança na Quantidade demandada (?)}{\% \text{ Mudança de preço}}$$

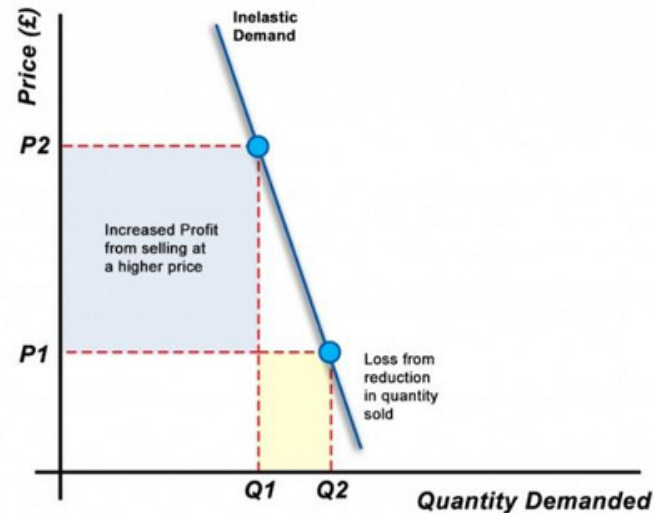


$$\% \text{ change in Quantity Demanded} = \frac{\text{New quantity demanded} - \text{Old quantity demanded} * 100}{\text{Old quantity demanded}}$$



$$\% \text{ change in Price} = \frac{\text{New Price} - \text{Old Price} * 100}{\text{Old Price}}$$

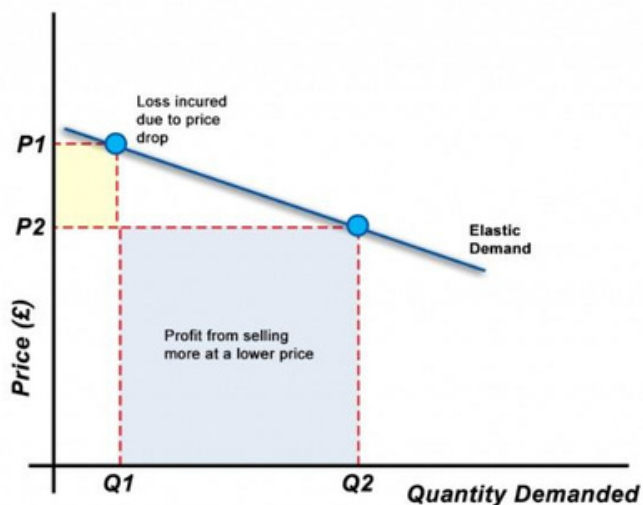
INELASTIC DEMAND



Demanda inelástica

A baixa elasticidade de preço é resultado de uma elasticidade de preço menor que um (1). Grandes mudanças no preço de venda resultam em pequenas mudanças no volume de vendas. (Possível margem para skimming)

ELASTICITIC DEMAND



Demanda Elástica

A alta elasticidade de preço é resultado de uma elasticidade de preço maior que um (1). Pequenas mudanças nos preços levam a grandes mudanças no volume de vendas. (Incentivo para redução de preço)

Calculando o efeito da relação preço-demanda mudanças no mercado

A elasticidade-preço da demanda indica a capacidade de resposta dos compradores quando o preço de um produto muda.

Price Elasticity of Demand Calculator	
Initial Price	<input type="text" value="100"/> \$
Initial Quantity	<input type="text" value="5000"/>
Final Price	<input type="text" value="95"/> \$
Final Quantity	<input type="text" value="5600"/>

Results	
Price Elasticity of Demand	-2.208
Elasticity	Elastic
Initial Revenue	\$500,000.00
Final Revenue	\$532,000.00
Revenue Increase	6.4 %

Conclusões gerais para Elasticidade-preço da demanda

- Quanto menos elástica for a demanda, maior será a chance de um alto preço de venda. A resposta às mudanças de preço deve ser reconhecida. A reação dos concorrentes influencia a elasticidade do preço.
- 90% dos bens de consumo variam entre 0 e -5 (média de -2 a $-2,5$)
- A elasticidade-preço dos bens de investimento varia entre 0 e -30
- A elasticidade-preço supera a elasticidade da publicidade por um fator de 10 a 20

O que você aprendeu?

Monitoramento de Preços de Commodities Agrícolas



A FAO desempenha um papel fundamental no monitoramento, análise e disseminação de dados sobre preços de alimentos ao longo da cadeia de fornecimento de alimentos, do produtor ao consumidor, passando pelos mercados nacionais e internacionais.

Link FAO:

<https://www.fao.org/prices/en/>

A Comissão Europeia monitora de perto a situação dos preços, a evolução dos mercados de commodities agrícolas e alimentos e publica vários relatórios ao longo do ano.

Link COMISSÃO EUROPEIA - Mercados agrícolas e preços:

https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/trade/agriculture-markets-and-prices_en#pricemonitoring

Margem vs. Marcação



- To arrive at a 10% margin, the markup percentage is 11.1%
- To arrive at a 20% margin, the markup percentage is 25.0%
- To arrive at a 30% margin, the markup percentage is 42.9%
- To arrive at a 40% margin, the markup percentage is 66.7%
- To arrive at a 50% margin, the markup percentage is 100.0%

Tecnicamente uma margem de lucro, medindo a lucratividade da empresa

Numericamente, uma porcentagem do preço de venda. Da perspectiva do VENDEDOR

$$\frac{(\text{Preço} - \text{Custo})}{\text{Preço}}$$



Referindo-se ao valor agregado por um vendedor a um preço de custo

Numericamente, um multiplicador de custos. Da perspectiva do COMPRADOR

$$\frac{(\text{Preço} - \text{Custo})}{\text{Custo}}$$

Links para mais teoria sobre margem e marcação:
<https://www.wallstreetmojo.com/margin-vs-markup/>

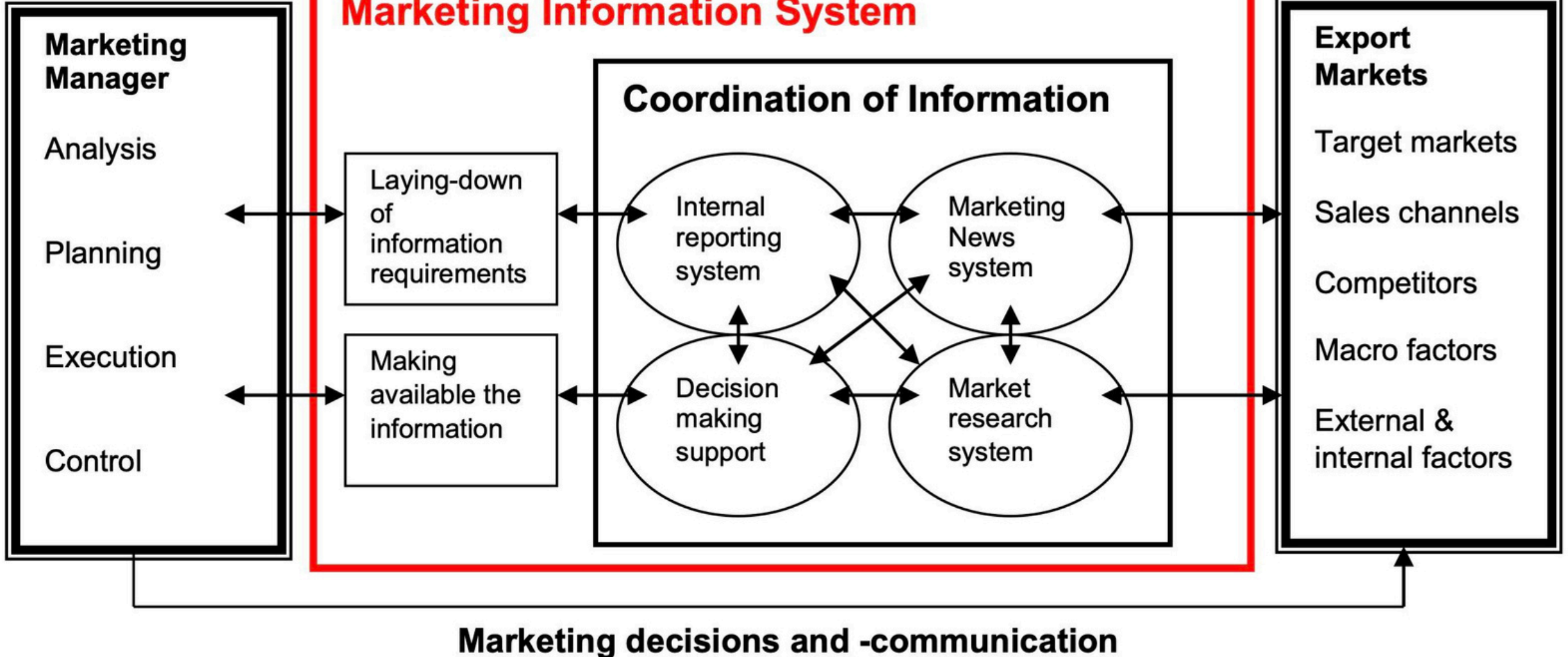
<https://www.tradegecko.com/blog/small-business-growth/markups-and-margins>

MIS—Uma ferramenta

para informações sobre preços e canais de atendimento ao cliente



Marketing Information System



Faturas e Cotações Proforma

Lista de verificação para itens obrigatórios em um

cotação para clientes exportadores interessados

- Nome e endereço do comprador e número de referência
- Data e referência da consulta pelo comprador
- Listagem dos produtos solicitados com descrição
- Preço de cada item e indicação dos termos de venda, pagamento e envio
- Peso bruto e líquido de envio e volume cúbico
- Detalhes da embalagem
- Desconto no preço, se aplicável
- Ponto de entrega
- Período de validade da cotação
- Quaisquer encargos a serem pagos pelo importador
- Data estimada de envio possível no exterior
- Data estimada de chegada do envio ao destino

Pausa para café

Nos encontramos
novamente em 5 minutos





Financiado pela
União Europeia



proM**ove**
COMÉRCIO

OBRIGADO

OBRIGADO