



## FORMAÇÃO DE PREÇOS

Para calcular o preço do produto utiliza-se a seguinte fórmula:

$$P = C * \left( \frac{M}{100} + 1 \right) * F$$

Onde:

$P$  = Preço de venda do produto;

$C$  = Custo de aquisição/produção;

$M$  = Margem de lucro;

$F$  = Fator multiplicador específico do cliente.

## COMO HABILITAR O USO DE MARGEM E DEFINIR UMA MARGEM PADRÃO

No menu superior, clique em TABELAS > AUXILIARES:

Nome	Descrição
PADRAO	VARIAVEIS PADRAO NO SISTEMA
PADRAO2	VARIAVEIS PADRAO DO SISTEMA

  

Nome	Código	Atributo	Valor	Descrição
PADRAO	MARGEM	SA	0,000	Cálculo da margem sobre o preço

- (1) Localize a tabela PADRAO;
- (2) Localize o registro pelo código MARGEM;
- (3) A coluna "Atributo" define a margem padrão. Onde (S) indica se o sistema trabalha com margem (S)im ou (N)ão. E (A) representa a margem padrão. Ex.: (SA, SB ou SC).

## COMO CADASTRAR CUSTO E MARGENS

Para abrir o cadastro de produtos, no menu superior, clique em TABELAS > PRODUTO:

The screenshot shows a product registration form for 'CABO DE AFOGADOR'. Key fields include: Família (CABO DE AFOGADOR), Mercado (P), Código de Barras (7894799941735), and Custo US\$ (0,000). The 'Margens' section is highlighted with a red circle (2) and contains three options: A (12,30%), B (20,80%), and C (36,88%). A blue button (3) is next to the value 24,9635. A green circle (4) highlights the 'Promoção' field (0,00%). A red circle (1) highlights the 'Custo' field (2,4185) and the 'Fator Mult.' field (1,000).

- (1) O campo “Custo” armazena o valor de aquisição do produto em questão;
- (2) Observe na parte inferior da tela que o sistema permite armazenar e trabalhar com três diferentes “Margens” de lucro (A, B e C) para cada um dos produtos cadastrados;
- (3) O botão indicado, alterna entre as margens armazenadas e retorna o cálculo do preço no campo ao lado.

Este é o princípio básico da formação de preços. Cada cliente utilizará uma margem específica. O que determinará preços diferenciados para clientes de tipos diferentes. Ex.: Cliente A, B ou C.

- (4) Caso o campo “Promoção” seja ativado o sistema deixará de considerar se o cliente utiliza a margem de lucro (A, B ou C) e passará a utilizar a margem de promoção preenchida no campo.

## COMO RELACIONAR O CLIENTE A UMA MARGEM E UM FATOR

Para abrir o cadastro de clientes, no menu superior, clique em TABELAS > CLIENTE:

The screenshot shows a client registration form for 'ZECA AUTO PECAS LTDA'. Key fields include: Razão Social (ZECA AUTO PECAS LTDA), Pessoa (J), C.N.P.J. (83.774.562/0001-10), Margem (A), and Fator (1,0000). The 'Desconto' field (0,0000%) is highlighted with a green circle (2). A red circle (1) highlights the 'Margem A' dropdown and the 'Fator 1,0000' field.

- (1) A “Margem” (A, B ou C) que for definida para o cliente em questão, será o padrão para este cliente em todos os pedidos de venda dele. O campo “Fator” é o último componente da fórmula apresentada e multiplica o valor resultante da primeira parte da fórmula. Útil para trabalhar com preço diferenciado por cliente. Ex.: 1,0500 acresce o preço do cliente em 5%.

Note que ao cadastrar um cliente o sistema nos exibe uma margem que foi definida como padrão. Todas as consultas que forem independentes dos clientes utilizarão esta mesma margem padrão.

- (2) Caso o campo “Desconto” esteja preenchido o sistema sempre aplicará o desconto indicado para o cliente no pedido de venda.