



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 da Margem e Definir uma Margem Padrão

No menu superior, clique em: Administração > Auxiliar:

TABELAS AUXILIARES

Nome: 1.PADRAO

Tabela Pai	Descrição
PADRAO	VARIAVEIS PADRAO NO SISTEMA

Registros: 1 Posição: 0

Código: 2.MARGEM

Tabela Pai	Codigo Filho	Atributo	Valor	Descrição
PADRAO	MARGEM	SATF	0,000	PRECO = CUSTO * (MARGEM/100 1) (S/N)

Registros: 1 Posição: 0



Localize a tabela “PADRAO”;

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

Como Cadastrar Custo e Margens

Para abrir o cadastro de produtos, clique em: Tabelas > Produto:

Margem	Porcentagem	Valor
P	0,00 %	18,2200
A	40,00 %	25,5080
B	35,00 %	24,5970
C	30,00 %	23,6860

1. O campo “Custo” armazena o valor da aquisição do produto em questão.
2. O sistema permite armazenar e trabalhar com três diferentes “Margens” de lucro (A, B e C) para cada um dos produtos cadastrados. Caso o botão “Promoção” seja ativado, o sistema deixará de considerar se o cliente utiliza a margem de lucro e passará a utilizar a margem de promoção preenchida no campo.

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.

Como Relacionar o Cliente a uma Margem e um Fator

Para abrir o cadastro de clientes, clique em: Tabelas > Cliente:

The image shows a screenshot of a client registration form. The form contains various fields for client information. Two fields are highlighted with red boxes: 'Margem' (set to 'A') and 'Fator' (set to '1,0000'). Another field, 'Desconto', is also highlighted with a red box and has a red '2.' next to it. The form includes fields for Razão Social, Pessoa, C.N.P.J, Inscr. Estad., Email, Margem, Fator, MVA, Desconto, Desconto 2, Restrição, Pagto, Prazos, Represent., Aniver., Fidelização, Transportadora, IPI na base ICMS, Frete, Consumidor Final, Curva, Lucro Pres/Real, and Credito.

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 exhibe 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.