

PENSAMENTO COMPUTACIONAL APLICADO À FORMAÇÃO TÉCNICA EM ADMINISTRAÇÃO

ATIVIDADE – DESENVOLVIMENTO DO PENSAMENTO COMPUTACIONAL

Veja o exemplo para elaborar a sua resposta.

IDENTIFICAÇÃO DO PROBLEMA	Precificação - como formar o preço do produto?
FONTES DE DADOS CONSULTADAS	
5 Dicas - Como precificar seus produtos e serviços corretamente. [S. l.: s. n.], 2020. 1 vídeo (4 min). Publicado pelo canal Sebrae. Disponível em: https://youtu.be/9ORWMOY6pvQ. Acesso em: 17 jun. 2021. Useche, Lina. Precificação: Como formar o preço do meu produto ou serviço? Tamo junto – Aliança empreendedora, 2017. Disponível em: https://aliancaempreendedora.org.br/tamojunto/precificacao-calculando-o-preco-do-meu-produto-ou-servico/. Acesso em: 17 jun. 2021. Precificação: Como formar o preço do seu produto ou serviço. [S. l.: s. n.], 2017. 1 vídeo (8 min). Publicado pelo canal Tamo Junto. Disponível em: https://youtu.be/iH5Ceo_h5Q0. Acesso em: 17 jun. 2021.	
SÍNTESE	
A precificação adequada pode ser formada a partir do conhecimento de três elementos principais: custos variáveis, custos fixos e margem de lucro. Os custos variáveis se diversificam conforme à quantidade de vendas. Por exemplo: matéria – prima. Os custos fixos não se diversificam em função da quantidade de vendas. Por exemplo: Aluguel do imóvel, salário. Depois de quitado os custos variáveis, a margem de lucro é o que excede com a quitação dos custos fixos. Importante observar que do valor da margem de lucro ainda precisa tirar o necessário para os custos variáveis. Portanto, esses elementos precisam ser observados para conseguir o preço adequado dos produtos ou serviços. Não esquecer de atribuir valor ao produto ou serviço para ganhar a atratividade dos clientes.	
SITUAÇÃO - PROBLEMA	
Certo comerciante, preocupado com a adequada formação de preços dos seus produtos, resolveu elaborar uma tabela para calcular o valor da venda.	

A tabela considera três elementos principais para a precificação: custos variáveis, custos fixos e margem de lucro.

<u>Valor da Compra</u>	<u>Valor da Venda</u>
Valor < R\$ 10,00	Lucro de 70%
R\$ 10,00 ≤ Valor < R\$ 30,00	Lucro de 50%
R\$ 30,00 ≤ Valor < R\$ 50,00	Lucro de 40%
Valor ≥ R\$ 50,00	Lucro de 30%

Assim, pela tabela os preços dos produtos são formados da seguinte maneira:

1. Se o valor da compra for menor que R\$ 10,00: valor de venda será valor da compra + valor da compra * (70 / 100);
2. Se o valor da compra for maior ou igual a R\$ 10,00 e menor que R\$ 30,00: valor de venda será valor da compra + valor da compra * (50 / 100);
3. Se o valor da compra for maior ou igual a R\$ 30,00 e menor que R\$ 50,00: valor de venda será valor da compra + valor da compra * (40 / 100);
4. Se o valor da compra for maior ou igual a R\$ 50,00: valor de venda será valor da compra + valor da compra * (30 / 100).

MINICURSO: PENSAMENTO COMPUTACIONAL APLICADO À FORMAÇÃO TÉCNICA EM ADMINISTRAÇÃO

Professor: Josenilton de Aragão Lima

Estudante: _____

ATIVIDADE – DESENVOLVIMENTO DO PENSAMENTO COMPUTACIONAL
--

IDENTIFICAÇÃO DO PROBLEMA	Escreva aqui a sua resposta!
FONTES DE DADOS CONSULTADAS	
Escreva aqui a sua resposta!	
SÍNTESE	
Escreva aqui a sua resposta!	
SITUAÇÃO - PROBLEMA	
Escreva aqui a sua resposta!	