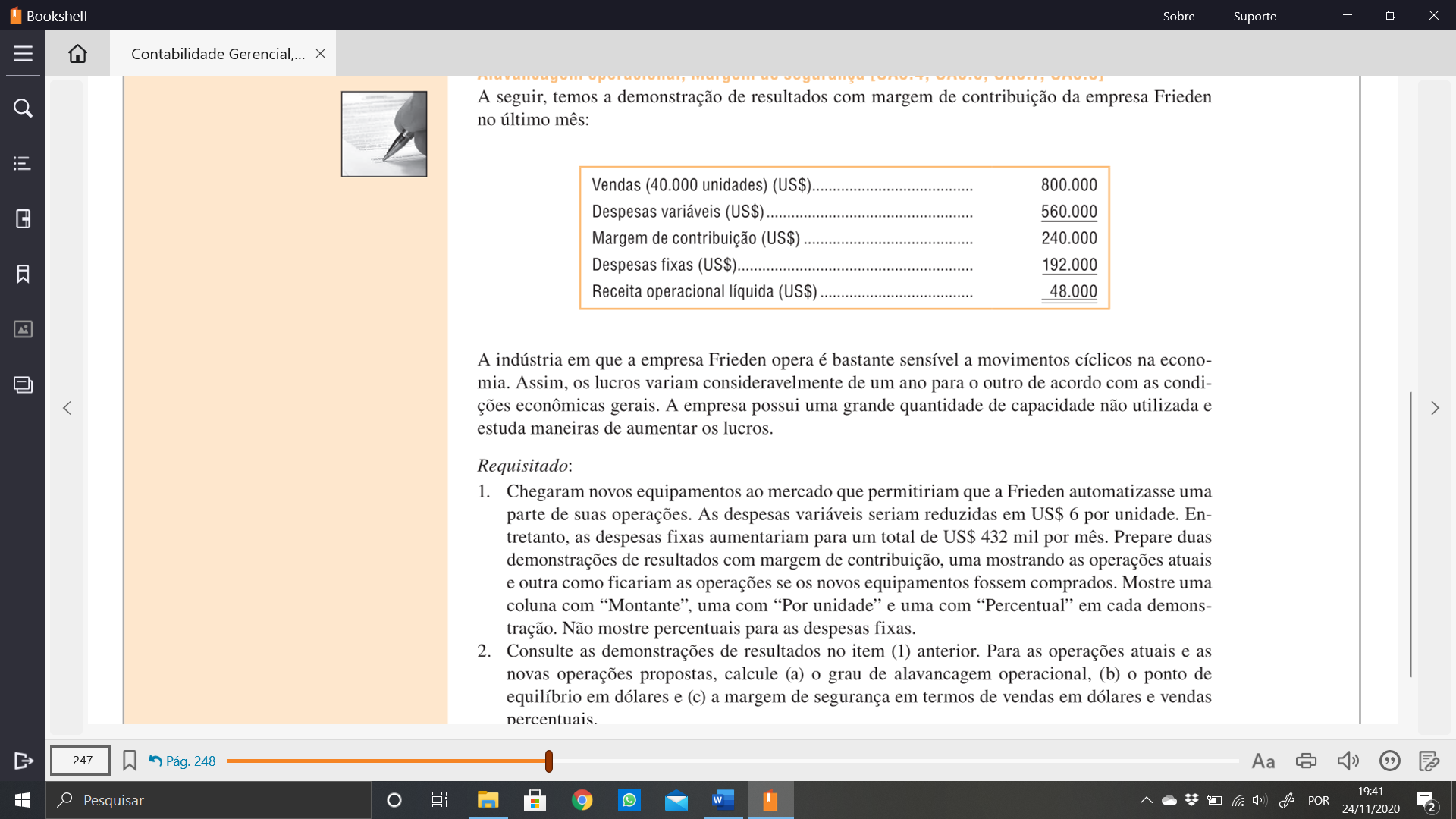
Exercícios Adicionais

1. Mensalmente, certa empresa produz e vende aproximadamente 31.250 kits de primeiros socorros para uso ambulatorial. O preço médio é 3,50 por unidade. O custo variável unitário é de $1,50 e os custos/despesas fixos são de 50.000/mês. A capacidade de produção é de 40.000 unidades/mês.Pede-se:
2. A Margem de Segurança Operacional (em $ e %);
3. O percentual de aumento do PEC se os CDF aumentar 20% e os demais custos permanecerem constantes;
4. O mesmo para o inverso, ou seja, o CDV aumenta 20% e o resto permanecer constante;
5. O aumento percentual do EBIT se a empresa aumentar em 50% sua atual margem de segurança em unidades vendidas;
6. A variação percentual do EBIT se a empresa reduzir em 50% sua atual margem de segurança em unidades vendidas;
7. O Grau de Alavancagem Operacional considerando a condição inicial;
8. O aumento percentual do volume atual de produção e vendas para que o lucro aumente 40%
9. A seguir, temos a demonstração de resultados com margem de contribuição da empresa Frieden no último mês:



Pede-se:

1. Chegaram novos equipamentos ao mercado que permitiriam que a Frieden automatizasse uma parte de suas operações. As despesas variáveis seriam reduzidas em US$ 6 por unidade. Entretanto, as despesas fixas aumentariam para um total de US$ 432 mil por mês. Prepare duas demonstrações de resultados com margem de contribuição, uma mostrando as operações atuais e outra como ficariam as operações se os novos equipamentos fossem comprados. Mostre uma coluna com “Montante”, uma com “Por unidade” e uma com “Percentual” em cada demonstração. Não mostre percentuais para as despesas fixas.
2. Consulte as demonstrações de resultados no item (1) anterior. Para as operações atuais e as novas operações propostas, calcule (a) o grau de alavancagem operacional, (b) o ponto de equilíbrio em dólares e (c) a margem de segurança em termos de vendas em dólares e vendas percentuais.
3. Consulte novamente os dados no item (1) anterior. Como gerente, qual fator seria o mais importante em sua mente ao decidir se a empresa deve ou não comprar os novos equipamentos? (Suponha que haja uma grande disponibilidade de fundos para realizar a compra.)
4. Consulte os dados originais da empresa. Em vez de comprar os novos equipamentos, o gerente de marketing discute que a estratégia de marketing da empresa deve ser mudada. Em vez de pagar comissões de vendas, que são incluídas nas despesas variáveis, o gerente de marketing sugere que os vendedores recebam salários fixos e que a empresa invista fortemente em propaganda. O gerente de marketing defende que essa nova abordagem aumentaria as vendas unitárias em 50% sem nenhuma mudança no preço de venda; as novas despesas fixas mensais da empresa seriam de US$ 240 mil; e sua receita operacional líquida aumentaria em 25%. Calcule o ponto de equilíbrio em vendas em dólares para a empresa sob a nova estratégia de marketing. Você̂ concorda com a proposta do gerente de marketing?