

## CASO 17-1 Loja de Departamentos Duncan

A Loja de Departamentos Duncan está atualmente preparando o orçamento para o período de agosto a janeiro. O orçamento é detalhado mensalmente. As vendas líquidas totais planejadas para os seis meses são de \$900.000, repartidas da seguinte maneira: Jóias, 13%; Artigos de Uso Pessoal Masculino, 43%; Casacos e Vestidos para Senhoras e Senhoritas, 41%; e Diversos, 3%. A distribuição mensal das vendas é a seguinte:

	JÓIAS	ARTIGOS DE USO PESSOAL MASCULINO	CASACOS E VESTIDOS PARA SENHORAS E SENHORITAS	DIVERSOS
Agosto	8,0 %	8,2 %	14,4 %	12,1 %
Setembro	9,8	8,3	20,8	16,3
Outubro	11,3	9,1	18,9	15,7
Novembro	18,5	20,7	16,7	18,2
Dezembro	45,3	47,4	13,7	27,3
Janeiro	7,1	6,3	15,5	10,4

Os quocientes planejados para agosto entre estoques IDM e vendas são: Jóias, 3,9; Artigos de Uso Pessoal Masculino, 4,8; Casacos e Vestidos para Senhoras e Senhoritas, 2,0; e Diversos, 3,1.

As reduções planejadas para agosto são: Jóias, \$700; Artigos de Uso Pessoal Masculino, \$2.500; Casacos e Vestidos para Senhoras e Senhoritas, \$3.600; e Diversos, \$100.

Os estoques IDM planejados para setembro são: Jóias, 3,6; Artigos de Uso Pessoal Masculino, 4,6; Casacos e Vestidos para Senhoras e Senhoritas, 2,0; e Diversos, 3,0.

Os "markups" iniciais planejados sobre o preço da venda são: Jóias, 45%; Artigos de Uso Pessoal Masculino, 40%; Casacos e Vestidos para Senhoras e Senhoritas, 40%; e Diversos, 50%.

Pede-se:

- Prepare um resumo do orçamento de vendas por departamento.
- Prepare um orçamento de vendas por departamento e por mês.
- Calcule os níveis de estoque (IDM) para cada departamento em agosto.
- Apresente o quadro das compras de agosto ao preço de venda e ao custo.
- Calcule o "markup" mantido por departamento (por orçamento).
- Prepare uma lista de "elementos básicos" (decisões administrativas), identificando o quadro correspondente.

## CASO 17-2 Loja de Departamentos Miet

Suponha que você esteja preparando o orçamento de vendas da Loja de Departamentos Miet para o outono. Dispõe-se dos seguintes dados:

Vendas reais no mesmo período do ano passado	\$ 400.000
Redução prevista dos índices de preços para o consumidor	2 %
Redução prevista do número de transações	1 %
Distribuição esperada das vendas:	

Por departamento:

Departamento X	40 %
Departamento Y	50 %
Departamento Z	10 %

Por departamento e por mês:

	DEPTO. X	DEPTO. Y	DEPTO. Z
Agosto	15 %	13 %	10 %
Setembro	17 %	18	12
Outubro	18	12	12
Novembro	16	14	18
Dezembro	24	30	27
Janeiro	10	13	21

Pede-se:

- Prepare quadros apropriados para o orçamento de vendas.
- Avale o método usado pela empresa.

<https://uspdigital.usp.br/jupiterweb/listarAlunosTurma?c>

11241726	2019/1	11090	Barbara Lopes
11158452	2019/1		Brice Edmond Marie-antonin Tayama
10785544	2019/1	11090	Bruna Marconat Manesco
11373543	2019/1	11090	Bruno Almeida Abreu de Souza
11241643	2019/1	11090	Carolina Olivier Travaglini
11241560	2019/1	11090	Danila Lopes Cardoso
11241601	2019/1	11090	Eduardo Seiji Yabiku
11241705	2019/1	11090	Eloa Nazato Chinaglia
11241712	2019/1	11090	Gabriel Bianchi Stival
11241834	2019/1	11090	Helena Martinez Martins
11382303	2019/1	11090	Heloiza Bortolozzo da Silva
9786491	2019/1	11090	Isabela Fontana Silva
11241793	2019/1	11090	Isabella Muniz Oliveira
11300902	2019/1	11090	Joao Vitor de Souza Raimundi
11241671	2019/1	11090	Joice da Silva Oliveira
11241598	2019/1	11090	Larissa Miiller