

# COMO CALCULAR CORRETAMENTE

O PREÇO DOS SEUS PRODUTOS



## VOCÊ CALCULA O PREÇO DO PRODUTO OU APLICA UMA MARGEM?

Olá amigo Empresário!

A pergunta que não quer calar:

- Você calcula o preço de venda dos seus produtos ou apenas aplica uma taxa de marcação, onde muitos chama de Margem ou Margem de Lucro, lembrando bem, que está errado.

Mas tudo bem, afinal de contas, estou aqui para esclarecer este mistério em 4 Atos.

Sim, em 4 atos, porque precisamos entender 4 princípios básicos que estão envolvidos nesta misteriosa teoria, mas que iremos deixa-la bem simples por aqui.

Se você hoje calcula o seu preço de venda usando a seguinte fórmula:

Valor de Venda = Valor de Compra + Margem “de Lucro”

Então não vá embora, mesmo que no final opte por continuar calculando com está formula mágica.

Mas você precisa pelo menos entender porque está calculando errado.

Então, preparado?

## PRIMEIRO ATO: ENCONTRE OS CUSTOS VARIÁVEIS

Custos Variáveis, aqueles que variam de acordo com o Volume de Vendas.

Se eu vendo mais, estes custos aumentam.

Se eu vendo menos, estes custos diminuem.

E se eu não vendo nada, como na Pandemia ocorreu, estes custos não existem.

Entendido isto, vamos agora identificar os principais Custos Variáveis envolvidos na precificação do Produto, e consequentemente existentes na maioria das Empresas.

### a) Taxas do Cartão

Brigue, esperneie, procure, descubra, mas não fique inerte ao volume de possibilidades e opções oferecidas pelo mercado de operadoras de cartão. Sempre haverá uma com taxas mais atraentes.

Mas, mais importante que isso, tem o seguinte desafio.

Após a contratação, fique permanentemente atento as taxas praticadas, mês a mês, porque isso é igual assar pão de alho, você descuidou ele queima, e neste caso das taxas, elas sobem sem você saber ou ser avisado.

Resumindo, sobre as taxas de cartão, apure qual está sendo a taxa descontada para utilizar na nossa fórmula da precificação.

Usaremos um valor apurado de 4% neste nosso exemplo.

### b) Comissões de Vendedores ou Representantes

Uma parcela do valor de venda do produto é destinado ao seu vendedor.

Se em sua Empresa isto ocorre, o pagamento de comissões, então identifique a taxa paga para utilizarmos também na precificação.

Caso não tenha este tipo de operação, então iremos utilizar a taxa 0%.

Mas nesta nossa simulação, vamos adotar que se paga uma comissão de 3% nas vendas.

#### c) IMPOSTOS

Aqui entra o valor pago ao seu sócio majoritário.

Sim, porque ele existe mesmo sem você saber ou querer.

Então, apure junto ao seu escritório quais são as taxas envolvidas no cálculo dos Impostos mensais.

Vamos usar aqui um valor apurado de 8%.

#### d) Margem de Lucro Esperada

Aqui chegamos em um ponto muito importante.

Não que os demais também não sejam, mas este vou dar uma atenção especial.

Vamos entender aqui que este indicador será a Margem de Lucro esperada na venda de seus produtos, somado a todas as demais taxas anteriores.

Disse que devemos dar uma atenção especial aqui, pois muitos Empresário pecam neste ponto, aplicando apenas uma margem de 25% , acreditando que está margem já será a base do Lucro.

Vamos então a conclusão deste Primeiro ATO.

Conseguimos apurar até aqui todas as taxas variáveis envolvidas na venda de seus Produtos.

Caso tenha alguma outra taxa variável, como por exemplo o Frete, você deverá apura-lo também para ser utilizado.

Até este ponto tudo tranquilo, assim espero!

### **SEGUNDO ATO: Tenha o CMV de cada Produto**

Inicialmente, precisamos entender o que vem a ser o CMV.

Muitos já saberão, mas não custa lembrarmos aqui que, CMV é o Custo da Mercadoria Vendida.

Este valor para uma Empresa que revende produtos, como uma Loja de Varejo, será o valor pago pelo produto ao seu Fornecedor.

Só documentando então, que iremos utilizar uma Margem de Lucro Esperada de 20%.

Deixe separada todas as suas taxas e vamos ao segundo Ato.

Agora, para Empresas que fazem a transformação do produto, como uma Pizzaria por exemplo, este valor está relacionado ao custo de todos os ingredientes utilizados na Fabricação ou Transformação das matérias-prima em produto acabado.

No caso da Pizza então, temos os produtos utilizados para elaboração da massa, como farinha, óleo, ovos.

Depois teremos os produtos utilizados no recheio.

Continuando com nosso exemplo da Pizza, vamos pegar o sabor de Calabresa.

Iremos utilizar ainda os ingredientes como, presunto, mussarela, cebola, molho e a calabresa, cada um deles com suas quantidades específicas.

Não podemos nos esquecer ainda da Embalagem da Pizza.

Veja que neste tipo de atividade teremos um pouco mais de trabalho, mas ele, o trabalho é essencial para o resultado da precificação correta.

Iniciando nossa conclusão para este Ato, apuramos todos os Custos Variáveis de cada produto.

Vamos continuar, porque temos mais dois atos pela frente.

Mas antes, a título de nossa didática, vamos considerar que encontramos um valor de R\$23,80 para o nosso CMV do produto calculado.

## TERCEIRO ATO: VAMOS ENCONTRAR OS CUSTOS FIXOS

Aqui é onde está a negligência na Precificação correta.

Controlar os custos fixos é de extrema importância para que possamos elaborar o preço de venda correto.

E para isso é necessário um controle diário sobre todos os Custos Fixos.

Opa, estava me esquecendo de contextualizar o que de fato vem a ser e como entender o que são os Custos Fixos.

De forma bem simples, porque é simples mesmo, os Custos Fixos são todos aqueles que, independentemente das Vendas existirem, eles, os Custos Fixos existirão.

Não importa, pode ter ficado um mês inteiro parado pela Pandemia, sem vendas, mas estes custos chegam.

Pode ser a Luz com vencimento no dia 20.

Pode ser o aluguel com vencimento dia 10.

Também o seu escritório que tem vencimento dia 08.

Ou os salários dos funcionários com vencimento no 5º dia útil de todo mês.

Aquela sua retirada pró-labore durante o mês, ela também entra aqui.

E todos os demais custos que existirão, sem estar diretamente relacionado com a venda dos Produtos.

Agora a conclusão do Terceiro ATO, teremos os Custos Fixos existentes independente de termos vendidos ou não durante o mês.

---

**EBOOK: COMO CALCULAR CORRETAMENTE O PREÇO DOS SEUS PRODUTOS**

A antes de continuarmos, vamos aplicar a fórmula para encontrarmos o índice dos Custos Fixos.

$$\% \text{ Custo Fixo} = \frac{\text{Valor do Custo Fixo apurado mensal}}{\text{Valor do Faturamento Mensal}}$$

Usaremos como exemplo um Valor de Custo Fixo Mensal de R\$20.000,00.

Para o Valor do Faturamento Mensal, vamos considerar R\$80.000,00.

Aplicando então a fórmula:

$$\% \text{ Custo Fixo} = \frac{\text{R\$20.000,00}}{\text{R\$80.000,00}}$$

$$\% \text{ Custo Fixo} = 0,25 * 100 = 25\%$$

Encontramos o valor de 25% para ser utiliza formula da precificação.



## QUARTO ATO: VAMOS ENCONTRAR O ÍNDICE DE MARCAÇÃO (MARKUP)

Diferentemente do que costumamos ver ou aplicar, aqui estaremos de fato encontrando o índice correto para calcular o preço de venda.

A Taxa ou Índice de Marcação faz a diferença no cálculo da Precificação.

Ele contempla todos os custos existentes para manter a venda e também existentes para gerar a venda.

Este índice é calculado a partir da fórmula:

$$\frac{100}{100 - (\text{taxa cartão} + \text{comissões} + \text{impostos} + \text{margem lucro} + \text{custo fixo})}$$

Ficando então a fórmula com as taxas encontradas:

$$\frac{100}{100 - (4\% + 3\% + 8\% + 25\% + 20\%)}$$

$$\frac{100}{100 - 60}$$

$$\frac{100}{40} = 2,50$$

Chegamos a uma taxa de marcação de 2,5.

Este é o fator que deve ser utilizado na precificação, e não a margem de lucro que sempre se utiliza, de forma errada mais uma vez lembrando.

## CONCLUSÃO FINAL

Vamos ver então como ficaria a fórmula da precificação, inclusive, comparando com a forma onde é utilizada a chamada Margem de Lucro para determinar o preço de venda.

Forma usualmente aplicada (e de forma errada):

$$PV = \text{Valor Compra} * \text{Margem Lucro Estimada}$$

$$PV = R\$23,80 + 25\% \text{ Margem Lucro Estimada}$$

$$PV = R\$29,75$$

Este é o valor normalmente apurado para venda.

Agora, vamos aplicar o índice de marcação encontrado após termos feito o levantamento de todas as taxas de custos envolvidas na venda.

$$PV = \text{Valor Compra} * \text{Taxa de Marcação}$$

$$PV = R\$23,80 * 2,5$$

$$PV = R\$59,50$$

Na prática, vamos aplicar o caso em uma lata de Refrigerante Coca-Cola.

Se, por um acaso o Empresário calcula pegando o valor de compra mais 20% de Margem estimada, teremos então o resultado:

PV = R\$1,90 (valor compra) + 20% (Margem)

PV = R\$2,28 preço de venda encontrado

Mas, aplicando a fórmula correta da precificação, através da taxa de marcação, o resultado será:

PV = R\$1,90 (valor de compra) \* 2,50 (taxa de marcação)

PV = R\$4,75

Devemos entender aqui que os valores utilizados no cálculo são hipotéticos, porém, bem próximos de uma realidade cotidiana.

O que quero dizer com isso, é que tem alguns

Empresários mantêm estes valores com base em uma suposição.

O Empresário acredita que deve aplicar 20% de margem para chegar a um valor médio de venda praticado e ditado pelos concorrentes.

Mas não é assim que deve ser.

Precisa-se apurar de fato o valor que deve ser praticado, com base em seus indicadores.

Posteriormente, se ele estiver muito acima do mercado, o Empresário precisa trabalhar todas as variáveis que estiverem envolvidas na precificação.

Talvez possa estar com o custo fixo elevado.

Ou precisa trabalhar a taxa do cartão.

Não vamos aqui entrar no entendimento de como melhorar os custos.

Vamos nos fixar em entender a forma correta de precificar os produtos.

---

**EBOOK: COMO CALCULAR CORRETAMENTE O PREÇO DOS SEUS PRODUTOS**

E então, ficou mais claro para você que a precificação não é algo a ser trabalhado no achismo.

Espero ter ajudado a esclarecer um pouco mais sobre a importância de se ter acesso a números mais próximos da realidade.

Abs, e suce\$\$o...



Florisvaldo Alves Pereira

Diretor da TDP e Mentor da Metodologia AUFRE

(14)9.8135.4894 florisvaldo@tdp.com.br

Para pensar:

**“Será que você Empresário, está indo de mal a pior porque não conhecer de fato a sua realidade Financeira envolvida na precificação dos seus produtos”.**

---

**EBOOK: COMO CALCULAR CORRETAMENTE O PREÇO DOS SEUS PRODUTOS**



[www.tdp.com.br](http://www.tdp.com.br)



@tdpsistemas



[tdp@tdp.com.br](mailto:tdp@tdp.com.br)



TDP Sistemas de Informação



TDP Sistemas de Informação



(14) 3652-1880

---

**EBOOK: COMO CALCULAR CORRETAMENTE O PREÇO DOS SEUS PRODUTOS**