



---

# MANUAL PRÁTICO DE PRECIFICAÇÃO DE PRODUTOS

---

**DESCUBRA** como **garantir o lucro** na hora de formar seu preço **agora mesmo**, apenas fazendo a conta correta e **sem necessidade de conhecimento financeiro**.

ESCRITO POR  
**MANOELCARVALHOJR**

A formação do preço de venda dos produtos será sempre simples se você adotar métodos corretos, caso contrário você pode contribuir para falência da empresa.

Muitas empresas quebram por não saber compor seus preços, elas mensuram custos diretos e indiretos de forma errada, o que prejudica a lucratividade da empresa, podendo até gerar prejuízos por não calcular todos os custos envolvidos.

Este é um fator determinante para uma empresa sobreviver. Quando bem feito a formação do preço torna a empresa mais competitiva, aumenta sua venda e seus lucro.

Tenho certeza empreendedor que você já deve ter se perguntado alguma vez:

*Como aquela empresa consegue vender por este preço?*

*Será que com este preço tenho lucro?*

Se sua resposta foi sim para uma dessas perguntas, tenho certeza que este ebook irá te ajudar.

É comum ouvir estes questionamentos de empreendedores que estão começando seu negócio ou até daqueles que já consolidados no mercado, acredite!

A esmagadora maioria dos empreendedores brasileiros não possuem um método adequado de formação do preço dos seus produtos e por desconhecimento, geralmente formam seus preços:

- No sentimento do dono;
- Com base na concorrência;
- Ou usando um markup sugerido pelo fabricante ou revendedor.

O que os deixa inseguros, cheios de dúvidas e provavelmente perdendo vendas e dinheiro.

Ter um preço de venda baseado em um método:

- Garante o lucro\* desejado;
- Torna sua empresa mais competitiva;
- Direciona seus esforços para produtos com maior lucro\*

A falta de um método para formação do preço de venda causa dificuldade na gestão, perda de venda e dinheiro.

Imaginemos que um comércio compre ou produza um produto para revender e tenha as seguintes variáveis para formar seu preço:

- Imposto sobre venda de 10%
- Custo fixo de 10%
- Frete de vendas de 10%
- Preço do produto R\$10
- E deseje um lucro\* de 30%

Qual seria o preço do produto?

O que observo é que para calcular este preço a grande maioria dos empreendedores soma os custos variáveis mais o lucro desejado e aplica sobre o preço de custo, desta forma:

$$\text{R\$10} + 10\% + 10\% + 10\% + 30\% = 60\%$$

Custo do produto	Frete sobre vendas	Comissão Sobre vendas	de imposto sobre vendas	Margem de lucro	Custo + lucro
------------------	--------------------	-----------------------	-------------------------	-----------------	---------------

Chegando ao seguinte resultado:

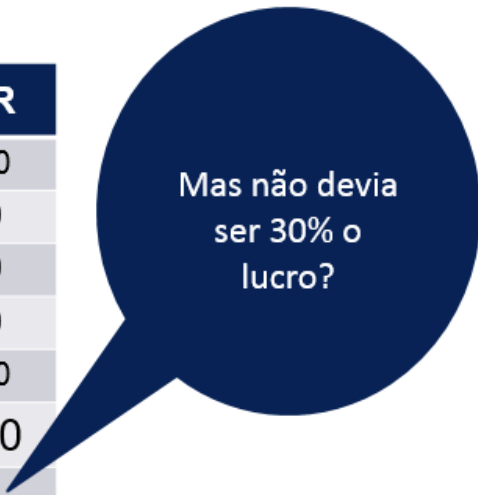
$$\text{R\$10} + 60\% = \text{R\$16}$$

Custo do produto		Custos variáveis		Preço de venda do produto
------------------	--	------------------	--	---------------------------

Esta é a forma que muitos empreendedores formam seu preço de venda, porém, o que acontece é que esta forma não atende ao desejo do lucro planejado inicialmente pelo empreendedor, observe:

Vamos conferir qual o resultado?

CONTA	%	VALOR
Preço de Venda		R\$16,00
(-) imposto	10%	R\$1,60
(-) Custo fixo	10%	R\$1,60
(-) frete de vendas	10%	R\$1,60
(-) Custo do produto		R\$10,00
Lucro bruto		R\$1,20
Se dividirmos R\$1,20 por R\$16,00		7,5%



Mas não devia ser 30% o lucro?

Perceba que o lucro desejado inicialmente era de 30% e acabou sendo 7,5% e agora?

Para que o lucro de 30% desejado neste produto seja mantido o preço correto deste produto deve ser R\$25,00.

Isso mesmo que você leu!

Como este é um método muito usado pelos empreendedores, torna-se quase que impossível garantir o lucro planejado.

Antes de iniciar a formação do preço é necessário se avaliar três itens importantíssimos:

1. Quais os valores praticados pelos seus concorrentes diretos;
2. Quais os custos variáveis diretos a venda;
3. Quanto cliente está disposto a pagar seu produto.

Tenha em mente que seus produtos existem para satisfazer as necessidades de determinado grupo de clientes, então faça uma pesquisa para saber quanto eles estão pagando nos produtos dos seus concorrentes diretos, assim você terá uma noção inicial dos preços dos seus produtos.

Feita a pesquisa, utilize **apenas estes 4 passos simples**:

1. Pegue o custo de compras ou produção da mercadoria;
2. Adicione os custos variáveis;
3. Adicione a sua margem de lucro e
4. Não use rateio de despesas fixas no preço do produto.

A formula correta é:

$$\text{PREÇO DE VENDA} = \frac{\text{CUSTO DA MERCADORIA}}{(100 - (\text{CUSTOS VARIÁVEIS} + \text{LUCRO DESEJADO})) / 100}$$

Onde:

**CUSTO DA MERCADORIA** = Valor de compra ou produção da mercadoria para revenda, não esquecer dos impostos de aquisição e fretes.

**CUSTOS VARIÁVEIS:** São aqueles que variam em função da venda.

**LUCRO DESEJADO:** Percentual desejado de lucro para se pagar as despesas fixas e se obter lucro na empresa.

É importante salientar que em alguns casos o preço é feito pelo mercado, sendo que para se obter lucro, o empreendedor precisará reduzir o preço de custo da mercadoria (comprar ou produzir melhor) ou reduzir a margem desejada de lucro.

Geralmente empresas de varejo que revendem mercadorias de terceiros ou próprias tem margem de lucro entre 20% e 30%, esta variação ocorre devido ao poder de compra, tributação em que a empresa está enquadrada e estratégia comercial.

Eu sei que você deve estar se perguntando: **e como pago minhas despesas fixas?**

A grande maioria das empresas adiciona em seus preços um percentual de rateio de despesas fixas no preço, mantendo a falsa sensação que se vendido por aquele preço está tendo lucro, mas eu garanto, isso é um tremendo erro.

Assista a uma aula clicando no link abaixo, onde demonstro exatamente os efeitos negativos de se adicionar este rateio ao preço de venda.

Link para aula grátis →

[Assistir aula agora!](#)

Bem, espero que tenha contribuído para aumentar o resultado do seu negócio e tornar seu preço ainda mais competitivo.

Grande Abraço,

Manoel Carvalho Jr

Obs.:

> Estes e outros conteúdos sobre gestão disponibilizo semanalmente no meu Instagram (<https://www.instagram.com/manoelcarvalhojr/>) ( <https://www.instagram.com/4bconsultoria/>)

> Se quiser receber no mais conteúdos como este basta entrar no nosso grupo de TELEGRAM, [>clicando aqui.<](#)

> Se gostou, compartilhe para seus amigos, vamos ajudar a mais empreendedores com esta informação.