

FORMAÇÃO DE PREÇO

Considerações sobre preço

O preço define a quem se dirige o produto e como a empresa se coloca em relação aos produtos e serviços dos concorrentes.

Depende de quatro critérios:

- Custo: o preço deve, no mínimo, cobrir todos os custos variáveis e fixos.
- Demanda: quanto maior a demanda, maior o preço que pode ser cobrado.
- Concorrência: o preço precisa ser competitivo
- Valor percebido pelo cliente

Quando os custos não são calculados de maneira precisa e os preços de venda são obtidos “no chutômetro”, ocorrem diversos problemas, tais como:

- Preço de venda abaixo do real, o que diminui os lucros da empresa.
- Preço de venda acima do real, o que dificulta as vendas.
- Fabricação de produtos que dão pouco lucro, no lugar de outros mais rentáveis.
- Esforço de venda não orientado para produtos mais lucrativos.
- Dificuldade para identificar e fixar ações para redução de custos.

ATENÇÃO!

Antes de aprender como calcular o preço de um produto ou serviço, é necessário que você conheça quais são os custos do empreendimento. Os custos são divididos em 2 tipos: os fixos e os variáveis:

Custos fixos: gastos que não variam com a quantidade de produtos fabricados e/ou vendidos e serviços prestados. Ex: aluguel, água, salários, custos de propaganda, etc.

Custos variáveis: sobem quando se aumenta a produção, a comercialização e/ou a prestação de serviço. Ex: matéria-prima, insumos, comissões, impostos, embalagens, etc.

Calculando os Custos Fixos

<i>Descrição</i>	<i>Custo Total mensal</i>
Aluguel	
Condomínio	
IPTU	
Água	
Energia Elétrica	
Telefone	
Honorários do contador	
Manutenção dos equipamentos	
Material de Limpeza	
Material de escritório	
Combustível	
Taxas diversas	
Serviços de terceiros	
Pró-labore	
Outros	
TOTAL	

Calculando a projeção de vendas mensal

<i>Produto/Serviço</i>	<i>Projeção de vendas mensal</i>
1	
2	
3	

Formação do Preço

O preço de um produto ou serviço pode ser definido em 4 passos, que serão apresentados a fundo a seguir:

1. Custos variáveis
2. Margem de contribuição
3. Mão de obra
4. Preço final

1 - CUSTOS VARIÁVEIS

São todos os custos que variam diretamente com a quantidade de vendas (matéria-prima, embalagem, insumos, comissão do vendedor, transporte, mão-de-obra, etc.). Para cada segmento, deve-se verificar os impostos que incidem diretamente sobre o preço de venda a ser praticado na comercialização do produto ou serviço.

Nome do Produto/Serviço 1:

<i>Custo variável</i>	<i>Quantidade comprada</i>	<i>Valor (\$)</i>	<i>Rendimento</i>	<i>Custo por Unidade (\$)</i>
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				

Total por unidade Produto/Serviço: R\$

2 - MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

É a quantia com a qual cada produto ou serviço vai contribuir para pagar os custos fixos. Para calcular a Margem de Contribuição é preciso somar todos os custos fixos em valores mensais e dividir pela quantidade de produtos ou serviços vendidos por mês. Caso o empreendimento tenha apenas um produto/serviço, ou os produtos/serviços tenham valores muito próximos, utilize a tabela abaixo:

<i>Custo Fixo Total</i>	<i>÷ Previsão de Vendas Total (soma da quantidade de produtos/serviços que serão vendidos em um mês)</i>	<i>= Margem de Contribuição</i>

Caso seu empreendimento tenha mais que um produto ou serviço, com valores diferentes, utilize as tabelas a seguir:

Liste abaixo os seus 3 principais produtos/serviços, o preço de mercado e a projeção de vendas (em quantidade) de cada um deles. Depois, multiplique o preço pela projeção de vendas para obter o faturamento por produto/serviço. Ao finalizar, some os resultados para obter o faturamento total. Para finalizar, calcule a porcentagem que cada produto/serviço representa em relação ao faturamento total.

<i>Produto/Serviço</i>	<i>Preço de Mercado</i>	<i>X Projeção de vendas em quantidade</i>	<i>= Faturamento</i>	<i>Porcentagem de participação no faturamento</i>
1				
2				
3				
TOTAL				

Agora, coloque na segunda coluna o valor dos custos fixos totais do seu empreendimento e na terceira coluna, a porcentagem encontrada na tabela acima. Depois, multiplique uma coluna pela outra para obter o valor de quanto cada tipo de produto/serviço precisa contribuir para pagar os seus custos fixos.

<i>Produto/Serviço</i>	<i>Custos Fixos Totais</i>	<i>X Porcentagem de participação no faturamento</i>	<i>= Contribuição de cada tipo de produto/serviço para pagar o custo fixo</i>
1			
2			
3			

Por fim, traga os valores obtidos na tabela anterior para a segunda coluna da tabela abaixo. Liste na terceira coluna a previsão de vendas de cada produto/serviço (em unidades). Ao dividir uma coluna pela outra, você irá obter o valor da margem de contribuição por produto/serviço.

<i>Produto/Serviço</i>	<i>Contribuição de cada tipo de produto/serviço para pagar o custo fixo</i>	<i>÷ Previsão de Vendas</i>	<i>= Margem de Contribuição por unidade de produto/serviço</i>
1			
2			
3			

3 - MÃO DE OBRA

É o valor que será pago à pessoa que confeccionou o produto ou prestou o serviço.

Valor da mão-de-obra por hora:

Se necessário, calcule o valor da mão-de-obra por minuto, dividindo o valor da hora trabalhada (definido acima), por 60 minutos:

<i>Etapa</i>	<i>Tempo necessário</i>	<i>X Valor da hora/ minuto</i>	<i>X Número de pessoas envolvidas no processo</i>	<i>= Valor da mão- de-obra para 1 unidade</i>
TOTAL				

4 – DEFINIÇÃO DO PREÇO FINAL

Antes de definir o preço final do seu produto/serviço, descubra qual é o seu custo total. Para isso, some na tabela a seguir os custos variáveis, margem de contribuição e valor da mão-de-obra do seu produto/serviço 1, obtidos nas 3 etapas anteriores:

<i>Custo Variável (1)</i>	<i>Margem de Contribuição (2)</i>	<i>Mão-de-obra (3)</i>	<i>Total (1+2+3)</i>

Para a definição do preço final do seu produto/serviço, baseie-se no preço de mercado de produtos/serviços iguais ou similares, que são oferecidos pelos seus concorrentes. Analise as seguintes questões, antes de definir o seu preço:

- Meu produto/serviço é igual ao produto/serviço dos concorrentes ou ele possui um grande diferencial, pelo qual eu posso cobrar mais?
- O preço de mercado cobre o custo total do meu produto?
- Qual a minha estratégia para concorrer no mercado (preço baixo, preço médio,...)?
- Meu público-alvo está disposto a pagar quanto pelo meu produto?

Levando em conta estas reflexões, marque no quadro a seguir o preço de mercado do produto/serviço e defina qual será o seu preço final.

Preço de mercado: R\$

Preço final do produto/serviço: R\$

Agora, chegou a hora de você descobrir qual será o lucro obtido com o produto/serviço. Utilize a seguinte fórmula e o espaço abaixo para calcular:

<i>Preço final – Custo total – Impostos - Comissões = LUCRO</i>

AGORA, REFLITA:

1 - O lucro obtido com o seu produto/serviço é satisfatório?

Se sim, parabéns! Você chegou a um preço adequado para o seu produto/serviço.

Se não, você possui algumas opções:

- Diminuir os custos variáveis;
- Diminuir os custos fixos;
- Aumentar a quantidade de produtos/serviços vendidos;
- Aumentar o preço final.

Se ainda assim, o lucro não for satisfatório, leve em consideração a possibilidade de deixar de produzir esse produto ou prestar esse serviço e focar em outros, que tragam um lucro maior.

2 – Deste valor, quanto irá para o caixa do empreendimento (que poderá ser utilizado para fazer investimentos em infra-estrutura, para comprar matéria-prima, etc.)?

Preço Final do Produto/Serviço 1:

Valor para o caixa do empreendimento:

Nome do Produto/Serviço 2:

1 - CUSTOS VARIÁVEIS

<i>Custo variável</i>	<i>Quantidade comprada</i>	<i>Valor (\$)</i>	<i>Rendimento</i>	<i>Custo por Unidade (\$)</i>
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				

Total por unidade Produto/Serviço: R\$

2 - MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Margem de contribuição do Produto/Serviço 2:

3 - MÃO DE OBRA

Valor da mão-de-obra por hora:

Se necessário, calcule o valor da mão-de-obra por minuto, dividindo o valor da hora trabalhada (definido acima), por 60 minutos:

<i>Etapa</i>	<i>Tempo necessário</i>	<i>X Valor da hora/ minuto</i>	<i>X Número de pessoas envolvidas no processo</i>	<i>= Valor da mão- de-obra para 1 unidade</i>
TOTAL				

4 – DEFINIÇÃO DO PREÇO FINAL

<i>Custo Variável (1)</i>	<i>Margem de Contribuição (2)</i>	<i>Mão-de-obra (3)</i>	<i>Total (1+2+3)</i>

Preço de mercado: R\$

Preço final do produto/serviço: R\$

Preço final – Custo total – Impostos - Comissões = LUCRO

Preço Final do Produto/Serviço 2:

Valor para o caixa do empreendimento:

4 – DEFINIÇÃO DO PREÇO FINAL

<i>Custo Variável (1)</i>	<i>Margem de Contribuição (2)</i>	<i>Mão-de-obra (3)</i>	<i>Total (1+2+3)</i>

Preço de mercado: R\$

Preço final do produto/serviço: R\$

Preço final – Custo total – Impostos - Comissões = LUCRO

Preço Final do Produto/Serviço 3:

Valor para o caixa do empreendimento: