

Não basta só cobrir os custos...

...e fixar uma margem de lucro. A formação do preço de venda de um produto ou serviço é uma arma competitiva

Elaine Utsunomiya
elaine@odiariomaringa.com.br

Estipular o valor de venda de um determinado produto ou serviço é uma das tarefas mais complexas de uma atividade ou de uma empresa.

O risco de se fixar um preço muito alto ou muito baixo é assumir a possibilidade de ver reduzido o potencial de venda e lucro, o que pode, na pior das hipóteses, inviabilizar a sobrevivência do negócio.

Neste desafio, de formar o preço, não basta apenas levar em conta os custos (aluguel, pessoal, produção, entre outros) e acrescentar uma margem de lucro.

É preciso também embutir dentro do preço de venda os impostos que incidem sobre a comercialização do produto, como PIS/Cofins, Imposto de Renda de Pessoa Jurídica e ICMS - no caso de empresas não beneficiadas por um regime especial de tributação.

"Não se trata de uma equação de soma, de custo mais lucro", destaca o advogado, contador e professor Jovi Barboza. "A regra básica é que o administrador tem de apurar os custos de maneira precisa e estipular uma margem de lucro. Além disso, tem de contabilizar os

impostos recolhidos sobre cada venda. Muitos esquecem desse detalhe e, neste caso, tanto o preço quanto o lucro serão irreais", acrescenta.

Conta

Para se chegar ao preço de venda, Jovi Barboza adota e orienta o uso de conceitos de Matemática Financeira. Aos que não gostam dessa ciência, o especialista diz que não há motivo para preocupação, pois os cálculos "são de uma facilidade muito grande".

A equação aplicada é dividir o custo por 1 (unidade da matemática financeira) - (menos/subtração) impostos/lucro (IL). Na prática funciona da seguinte maneira: o custo de produção e despesa da fabricação de uma blusa, por exemplo, foi de R\$ 35. Por quanto esse produto será revendido ao consumidor?

Supondo que os impostos representem 13,5% do custo e o empresário fixe uma margem de lucro de 15%, então o IL é de 28,5%. Para se converter a porcentagem em número basta dividir por 100. Neste caso, 28,5% se transforma em 0,285.

Então: 35 (custo) dividido por 0,715 (resultado da subtração da unidade 1 - 0,285) é igual a 54. Esse é o preço de venda do produto.

A EQUAÇÃO

$P = C / (\text{divisão } 1 - IL)$

P = Preço

C = Custo

IL = Imposto + Lucro

Importante:

Para converter IL % em IL número é preciso dividir por 100.

Por exemplo: IL = 18% é igual a 0,18. IL = 15% é igual a 0,15.

Preço de venda é tema de livro

O que é custo de reposição, quais os impostos que não se incluem nos custos e qual o lucro ideal são alguns dos temas abordados no livro "Como formar o preço de venda", que foi escrito pelo advogado Jovi Barboza e o economista Genival Ferreira. Lançado em 2002, pela Editora Projus, o livro tem 124 páginas e é uma espécie de 'bíblia' dos administradores.



Fotos/ Douglas Marcal

Advogado, contador e professor Jovi Barboza diz que a regra é apurar os custos de maneira precisa

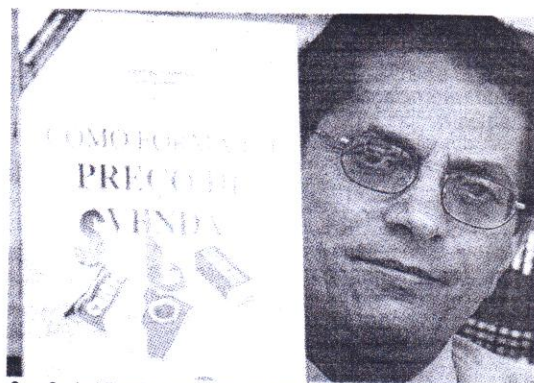
De olho no mercado: informação necessária

O advogado, contador e professor Jovi Barboza diz que cada ramo de atividade e mercado tem sua particularidade, que deve ser observada pelo administrador que pode influenciar na formação de preço, bem como na política de trabalho. Confira outras dicas:

Concorrência, demanda, oferta, nível de ineditismo e sazonalidade devem ser levados em conta na formação do preço do produto;

Analise o produto dos concorrentes, estabeleça público alvo e realize pesquisas no mercado;

O administrador que não tem a real dimensão dos custos está navegando em um barco sem leme. "Ele pode enfrentar uma



Com Genival Ferreira, Jovi lançou o livro "Como formar o preço de venda"

tempestade e afundar";

Antes de efetuar as vendas a prazo é preciso analisar o custo benefício, o caixa e os juros de mercado.

Contrate um bom contador.

O preço de venda pode selecionar um tipo de cliente, além de facilitar ou dificultar a penetração no mercado.