

A white rectangular box with a thin purple border, tilted slightly to the right. In the top right corner, there are three small icons: a minus sign, a square, and an 'x', representing window control buttons. The text "Formação de preços para MEI" is centered within the box in a bold, blue, sans-serif font.

# Formação de preços para MEI

# Olá, sou o Romulo

Filho de pequeno empresário

Nascido no chão de fábrica

Já fui empresário

Já lucrei e já fali também

Especialista em finanças do

Sebrae RS



## Vendo, uendo, uendo. Mas...

Não vejo a cor  
do dinheiro

Os custos só  
sobem

Meu concorrente  
tem mais sucesso  
que eu

E seu sair  
sair do MEI?

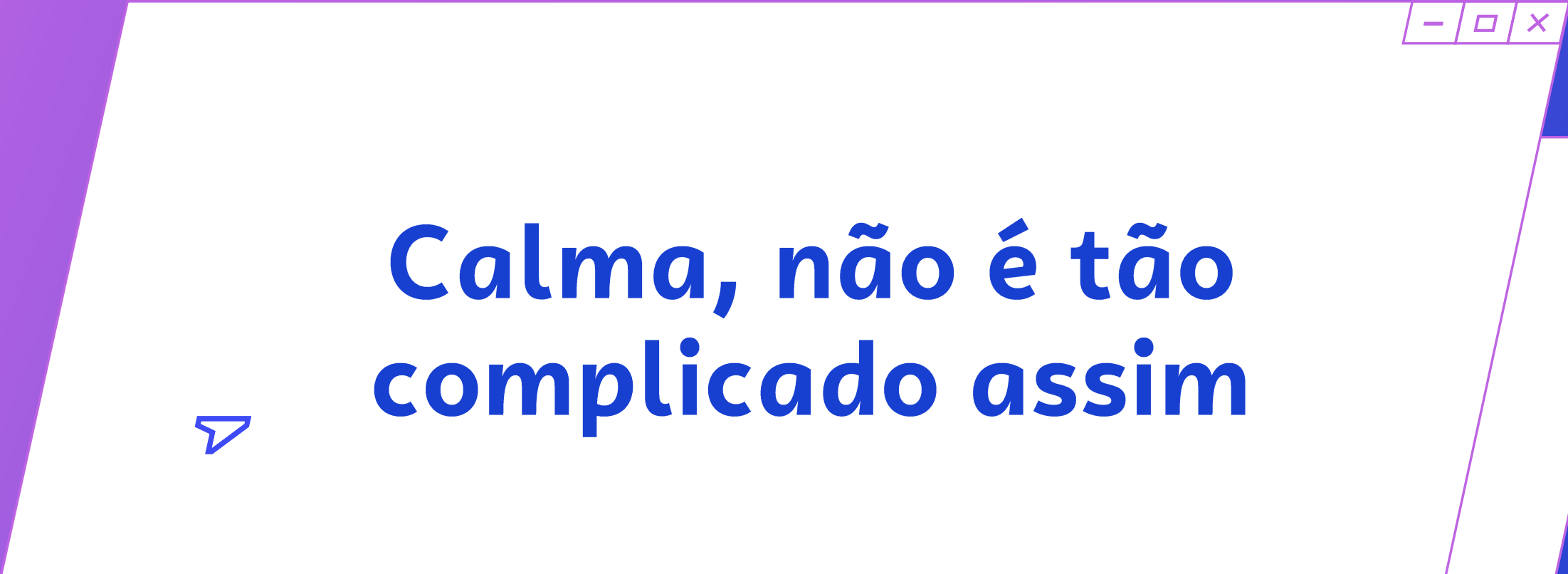
A white rectangular window frame with a thin black border. In the top right corner, there are three small icons: a minus sign, a square, and an 'x', representing standard window controls. The text "E no meio disso tudo..." is centered within the window.

E no meio disso tudo...

A larger white rectangular window frame with a thin black border. In the top right corner, there are three small icons: a minus sign, a square, and an 'x', representing standard window controls. The text "Preciso saber precificar para não perder dinheiro" is centered within the window.

Preciso saber precificar para não  
perder dinheiro



A white graphic resembling a window or a speech bubble with a thin purple border. It has a title bar in the top right corner with three icons: a minus sign, a square, and an 'x'. The main text is centered within this graphic.

# Calma, não é tão complicado assim



Com alguns conceitos e mão na massa, você aprenderá a precificar

# Por que muitos MEIs não lucram?

## Erram no cálculo dos custos

Todo custo é pago pela venda.

Se você precificar errado, quem vai "pagar" o custo não incluído é o teu lucro.

## Copiam a concorrência

Cada negócio é único. É preciso conhecer teus custos para precificar baseado na tua necessidade.

DEPOIS comparar com o mercado/concorrente.

## Pessoa Física é custo

Você não vive do lucro, você é custo da empresa.

Definir salário é precificar teu trabalho e separar o lucro da empresa e a reserva do dono.

O dinheiro da empresa não é teu!

# Entendendo os custos

## Custos Variáveis

Tem relação direta com a venda. Ou seja, variam conforme você vende/fatura.

- Custo do material, produto ou mão de obra;
- Taxas financeiras (maquininha);
- Comissões de venda;
- Fretes ou custos de entrega;
- **Impostos sobre a venda;**

## Custos Fixos

Tem relação com a estrutura necessária para o negócio existir. Ele não varia conforme você vende/fatura.

- Todos os demais custos

Teu salário não é o que sobra!  
Teu salário é custo fixo da tua  
empresa.

# Vamos precificar?



Com alguns conceitos e mão na massa, você aprenderá a precificar

# Etapas para precificar

## 1 – Levante o custos variáveis

- Custo do material, produto ou mão de obra



Valor em R\$

- Taxas financeiras (maquininha);
- Comissões de venda;
- Fretes ou custos de entrega;
- Impostos sobre a venda;



% sobre o preço de venda

# Etapas para precificar

## 2 – Levante o custos Fixos

- Se você utiliza sua casa como local da empresa, você pode pegar parte desse custo e incluir no cálculo;
- Defina seu salário mensal
- Inclua os custos de manutenção ou reposição de maquinas e equipamentos



Valor em R\$

# Etapas para precificar

## 3 – Precifique! (Opção 1 – rateando custo fixo pela produção)

Custo do material, produto ou mão de obra: R\$ 10,00

Demais custos variáveis: 12%

Custos Fixos: R\$ 3.000,00

Capacidade Produção: 100 unidades

Rateio Custo Fixo: R\$ 30,00

**Lucro desejado: 10%**

## Calculo:

Custo variável + Custos Fixo = R\$ 40,00

% Custo Variável + % Lucro = 22%

Preço = R\$ 40,00  $\div$  (1 - 0,22)

Preço = R\$ 40,00  $\div$  0,78

**Preço = R\$ 51,28**

# Etapas para precificar

## Resultado do meu negócio:

R\$ 51,28 x 100 unidades = R\$ 5.128,00

Faturamento R\$ 5.128,00

Custos Material - R\$ 1.000,00

Custo Variável 12% - R\$ 615,00

Custo Fixo - R\$ 3.000,00

Lucro R\$ 513,00 (10%)

# Etapas para precificar

## 3 – Precifique! (Opção 2 – Custo Fixo como %)

Custo do material, produto ou mão de obra: R\$ 10,00

Demais custos variáveis: 12%

Custos Fixos: R\$ 3.000,00

% sobre preço de venda: 50%

**Lucro desejado: 10%**

## Cálculo:

Custo variável = R\$ 10,00

% Custo Variável + % Custo Fixo + %  
Lucro = 72%

Preço = R\$ 10,00  $\div$  (1 – 0,72)

Preço = R\$ 10,00  $\div$  0,28

**Preço = 35,71**

# Etapas para precificar

## Resultado do meu negócio:

R\$ 3.000,00  $\div$  50% = R\$ 6.000,00  $\longrightarrow$  Custo fixo  $\div$  % sobre preço venda

Faturamento R\$ 6.000,00  $\longrightarrow$  R\$ 6.000,00  $\div$  R\$ 35,71 = 168 uni.

Custos Material - R\$ 1.680,00  $\longrightarrow$  R\$ 10,00 custo x 168 unidades

Custo Variável 12% - R\$ 720,00

Custo Fixo - R\$ 3.000,00

Lucro R\$ 600,00 (10%)

# Etapas para precificar

## 3 – Precifique! Para serviços:

O cálculo é o mesmo!

Custos de material = insumos usados na prestação do serviço

Capacidade Produtiva = quantidades de serviços, quantidade de dias, carga horária total do mês...

**Mão de obra (pro labore) = custo fixo igual.**

# Etapas para precificar

## 3 – Precifique! Estou saindo do MEI:

O cálculo é o mesmo!

Identifique junto ao contador qual é a alíquota de imposto a ser paga.

Inclua o % da alíquota na soma dos custos variáveis

**Faça simulações do novo preço de venda considerando a saída do MEI para o Simples Nacional.**

# Precificação Estratégica



Com alguns conceitos e mão na massa, você aprenderá a precificar

# Sendo estratégico

**Precificar é ter equilíbrio entre valor ideal, preço de mercado e valor percebido.**

- Se teu valor ideal estiver maior que o preço de mercado, reveja custos;
- Se estiver menor, aumente teu preço ou ganhe no volume.

# Sendo estratégico

**Amplie o valor percebido pelo teu produto ou serviço:**

- Fortaleça tua marca;
- Qualifique teu atendimento;
- Demonstre a exclusividade e diferenciação;
- Estabeleça confiança na relação com o cliente.

# Ferramentas para te apoiar

## Filtre seus conteúdos

Buscar conteúdos:

### Tema

- Finanças
- Mercado
- Estratégia
- Processos
- Pessoas
- Empreendedorismo
- Inovação
- Leis e Normas
- Marketing e Vendas

### Formato

- E-Book
- Ferramenta
- Infográfico

### Perfil

- Quero empreender
- Sou MEI
- Quero melhorar meu negócio



Online

### Ferramenta Finanças

Ferramenta para precificação de alimentos  
**GRATUITO**

SAIBA MAIS



Online

### Ferramenta Finanças

Ferramenta Precificação de Serviços  
**GRATUITO**

SAIBA MAIS



Online

### Ferramenta Finanças

Ferramenta para precificação na indústria  
**GRATUITO**

SAIBA MAIS



Online

### Ferramenta Finanças

Ferramenta Precificação de Produtos  
**GRATUITO**

SAIBA MAIS



Online

### Ferramenta Finanças

Ferramenta Precificação de Serviços Automotivos  
**GRATUITO**

SAIBA MAIS



Online

### Ferramenta Finanças

Ferramenta Precificação Serviços Médicos  
**GRATUITO**

SAIBA MAIS

Risco vem de você não saber o  
que está fazendo.

Warren Buffet

