

GUIA PRÁTICO · INDÚSTRIA

Formação de preços na indústria: **pare de vender no escuro.**

Como montar um preço com margem real — do material e do chão de fábrica até o preço final.

FEITO POR QUEM ENTENDE DE FÁBRICA

O PROBLEMA

Toda indústria sabe formar preço. Quase nenhuma **confia no próprio custo.**

01

Custo travado na última nota

O custo do produto congela no valor da última compra — como se o material nunca variasse.

02

Transformação invisível

Ninguém sabe quanto custa uma hora de cada centro produtivo. A mão de obra some da conta.

03

Preço em planilha paralela

A tabela vive desconectada do custo. O material sobe, o preço fica — e a margem some sem alarme.

O SINTOMA QUE DENUNCIA O PROBLEMA

Você fecha o mês com faturamento bom e **lucro menor do que esperava** — e ninguém aponta onde a margem foi embora. Quase sempre, ela foi embora no preço, produto a produto.

O PRINCÍPIO

Custo errado, preço errado.

Preço de venda é **consequência**. Antes dele existe uma cadeia de decisões sobre custo — e é aí que a margem se ganha ou se perde. O erro mais comum é tratar custo como um número fixo. Na indústria, custo é um número que **se move**: muda a cada compra, cada ajuste de processo, cada reajuste de energia ou salário.

ÚLTIMA COMPRA

R\$ 8,00 → R\$ 9,20

Se o custo usa só a última nota, ele pula de um extremo a outro conforme a compra do dia. O preço que você forma não representa o seu estoque real.

MÉDIA PONDERADA

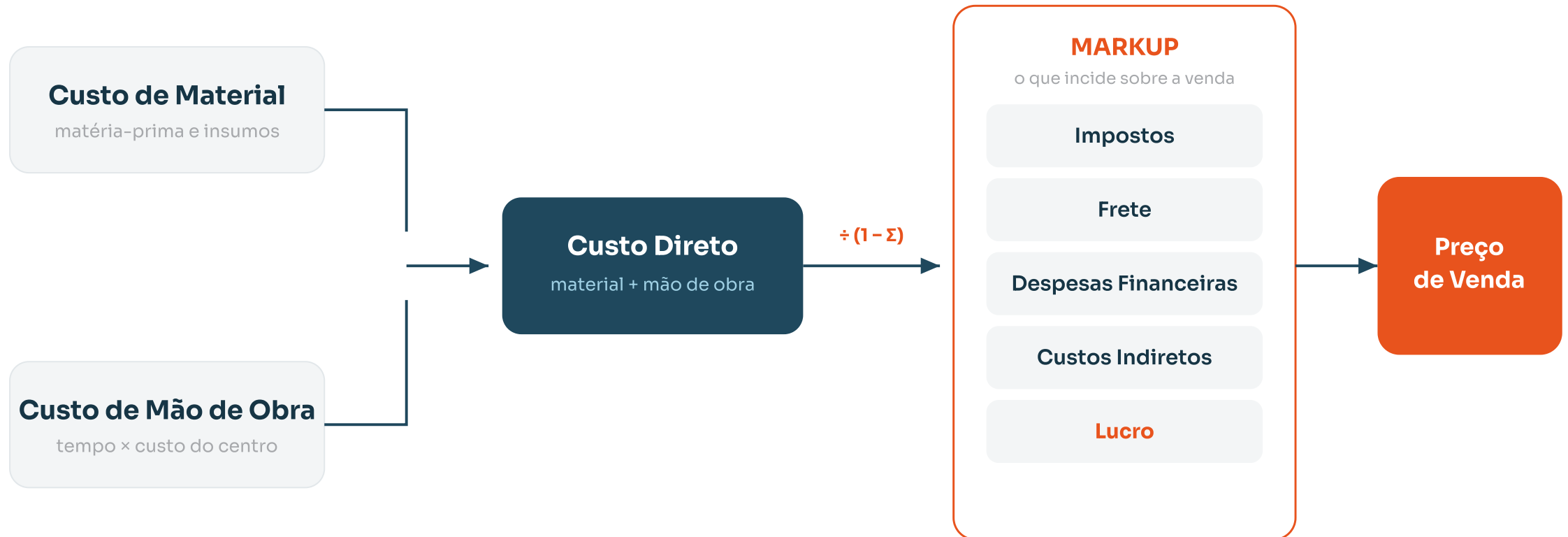
O custo que representa o estoque

A cada entrada, o custo é recalculado pesando quantidade e valor. Acompanha a realidade sem saltar — e com histórico auditável de como chegou ali.

REGRA DE OURO

Preço bom não é o mais alto nem o mais baixo. É o que você consegue **defender com números** — sabendo quanto custou produzir e quanta margem está embutida.

Como um preço se compõe, de verdade.



O que cada peça significa.

O CUSTO — O QUE VOCÊ GASTA PARA PRODUZIR

■ Custo de Material

Tudo que é consumido fisicamente no produto — matéria-prima, componentes, insumos. Medido pela média ponderada do estoque, não pela última nota.

■ Custo de Mão de Obra

O custo do tempo de produção: horas de pessoas e máquinas de cada centro produtivo (custo por minuto × tempo da peça).

O MARKUP — O QUE SE APLICA SOBRE A VENDA

■ Impostos

Tributos que incidem sobre a venda (ICMS, PIS, COFINS, IPI/ISS conforme o caso). Saem do preço, então precisam estar embutidos nele.

■ Frete

O custo de levar o produto até o cliente, quando é você quem paga. Se embutido no preço, entra aqui.

■ Despesas Financeiras

O custo de vender a prazo — juros, antecipação de recebíveis, taxa de cartão/boleto. Parcelar sem contar isso come a margem.

■ Custos Indiretos

A estrutura que não está no produto mas existe para ele existir — aluguel, administrativo, energia, depreciação. Rateados sobre as vendas.

■ Lucro

O que sobra para a empresa depois de tudo. É uma decisão, não um resto — por isso entra como uma taxa definida, não como sobra.

A conta certa não é somar por cima. É **dividir**.

$$\text{Preço} = \text{Custo} \div (1 - \Sigma \text{taxas})$$

IMPOSTOS + FRETE + DESP. FINANCEIRAS + INDIRETOS + LUCRO

O ERRO QUE QUASE TODO MUNDO COMETE

Quem “soma 44% por cima” de um custo de R\$ 100 cobra R\$ 144 e *acha* que tem 15% de lucro. Depois de impostos e despesas sobre a venda, a margem real desaba. O preço certo é **R\$ 178,57**.

Exemplo de markup sobre o preço de venda

COMPONENTE	% SOBRE A VENDA
Impostos	14,0%
Frete	3,0%
Despesas financeiras	4,0%
Custos indiretos	8,0%
Lucro desejado	15,0%
Soma das taxas (Σ)	44,0%

Custo R\$ 100 ÷ (1 - 0,44)

R\$ 178,57

EXEMPLO · UM PRODUTO DE VERDADE

Suporte de fixação em aço carbono.

1 · Materiais (custo por média ponderada)

ITEM	QTD.	CUSTO
Chapa de aço 3 mm	2,4 kg	R\$ 22,08
Parafusos M8	4 un	R\$ 3,40
Tinta epóxi	0,08 L	R\$ 3,84
Consumíveis (solda/rebolo)	—	R\$ 1,68
Custo de material		R\$ 31,00

2 · Fluxo de fabricação (custo/min por centro)

ETAPA	TEMPO	CUSTO
Corte a laser	3 min	R\$ 6,30
Dobra (prensa)	4 min	R\$ 7,20
Solda	8 min	R\$ 12,00
Pintura	5 min	R\$ 5,00
Custo de mão de obra		R\$ 30,50

Custo Direto = material (R\$ 31,00) + mão de obra (R\$ 30,50)

R\$ 61,50

EXEMPLO · DO CUSTO AO PREÇO

O mesmo suporte, com margem real.

3 · Markup aplicado sobre o Custo Direto de R\$ 61,50

COMPONENTE	% VENDA
Impostos	14,0%
Frete	3,0%
Despesas financeiras	4,0%
Custos indiretos	8,0%
Lucro desejado	15,0%
Σ das taxas	44,0%

$$R\$ 61,50 \div (1 - 0,44)$$

CUSTO DIRETO ÷ (1 - Σ TAXAS)

Preço de venda

R\$ 109,82

Lucro embutido (15%)

R\$ 16,47

Cada peça carrega R\$ 16,47 de lucro *defensável* — não um chute. Multiplique pelo volume e veja onde a margem realmente mora.

O RISCO

Por que a planilha te trai.

A planilha não é errada — ela só não avisa quando fica velha. E numa indústria, custo muda toda semana.

ANTES

Custo travado, preço no escuro

Custo preso na última nota, sem rastro de como chegou ali. Preço decidido “por fora”, sem enxergar a margem antes de fechar. Tabela desatualizada até a margem já ter erodido.

DEPOIS

Custo com histórico, preço com alerta

Média ponderada auditável, linha a linha. Consulta que mostra material, mão de obra, cada taxa e o preço final antes de negociar. Alerta quando o custo muda e o preço fica para trás.

HONESTIDADE QUE A GENTE PRÁTICA

Nenhum sistema decide a margem no lugar da sua controladoria. O que a tecnologia entrega é o **número certo, rastreável e no momento certo** — para a decisão parar de ser um chute.

DIAGNÓSTICO

Sua formação de preço está saudável?

Cada “não” é um ponto onde a margem pode estar vazando.

- ☐ O custo dos produtos atualiza quando o material muda — não fica travado na última nota.
- ☐ Consigo **abrir qualquer preço** e ver material, mão de obra, impostos, frete, indiretos e lucro.
- ☐ Minhas tabelas têm **vigência** e avisam quando ficam desatualizadas.
- ☐ Consigo **auditar** a evolução do custo de um item, com data e origem de cada mudança.
- ☐ Sei o **custo por minuto** dos meus centros produtivos, e ele entra no custo da peça.
- ☐ Quando uma matéria-prima sobe, os produtos que a usam **recalculam sozinhos**.
- ☐ Meu markup é **documentado e reutilizável** — não refeito de cabeça a cada orçamento.
- ☐ Meu preço considera regras por **estado ou tipo de cliente** quando preciso.

COMO LER

6–8 sins: madura, mantenha a disciplina. · **3–5:** há margem vazando em pontos específicos. · **0–2:** provavelmente vendendo no escuro — grande potencial de ganho.

ONDE A MHTEC ENTRA

Custo real e preço com margem, no mesmo motor.

Tudo o que você viu aqui é o módulo de **Custos & Formação de Preços** do Wiser+ ERP — rodando em fábricas de verdade.

- **Média ponderada auditável** cada recálculo vira uma linha rastreável, com a nota que o originou.
- **Custo por centro de atividade** custo/minuto de cada centro entrando no custo da peça.
- **Consulta de Formação de Preço** material, mão de obra, cada taxa do markup e o preço final, abertos antes de negociar.
- **Cascata de custo e alerta de revisão** subiu a matéria-prima, os compostos recalculam; a tabela avisa quando envelhece.

PRÓXIMO PASSO

Veja o Wiser+ com um cenário da sua indústria.

Agendar demonstração

mhtec.com.br · WhatsApp comercial (47) 3304-3420 · Blumenau/SC

