

WORKSHOP

Precificação de Produtos e Serviços

markup, margem de contribuição e o impacto da reforma tributária no preço

DATA

31/08/2026

LOCAL

AgroHub / UNIR

PROMOÇÃO

AgroHub / UNIR

Gleice Simplício

Contadora • CRC/RO 009681/O-6 • Simplício Contabilidade e Perícia



Gleice Simplício

Contadora • Perita Judicial

CRC/RO 009681/O-6

QUEM CONDUZ O WORKSHOP

Sobre a palestrante

- 11 anos formando preço de produtos e serviços em diferentes segmentos: comércio, indústria, restaurantes, padarias e profissionais liberais.
- Graduada em Ciências Contábeis pela UNIR, em 2015.
- Sócia e diretora técnica da Simplício Contabilidade e Perícia, em Cacoal/RO, com atendimento também em Ji-Paraná/RO.
- Professora do ensino superior entre 2018 e 2025, em graduação e pós-graduação.
- Perita judicial em processos cíveis e em recuperação judicial e extrajudicial.
- Membro de comissão do CRC e conselheira suplente do COMDEC Cacoal em 2025.

Estrutura de custos

Fixo

Não muda com o volume vendido no mês. É o que vira o CF% da fórmula, rateado sobre o faturamento médio.

Exemplos: aluguel, folha administrativa, pró-labore, contabilidade, sistemas, seguros.

Variável

Muda proporcionalmente ao volume vendido. É o que vira o CV% da fórmula: tributo, cartão, comissão, frete.

Exemplos: insumo por unidade, taxa de cartão, comissão de vendas, frete, embalagem variável.

Existe também a classificação direto e indireto, sobre a quem o custo pertence dentro da empresa. Para a fórmula de preço, ela não é necessária: o que decide se um custo entra como CF% ou CV% é apenas se ele muda ou não com o volume vendido.

O custo fixo rateado, CF%, é o dado que mais falta nas empresas e é justamente ele que mais distorce o preço quando ignorado.

Markup: a fórmula e o que ela revela

$$\text{Preço de Venda} = \text{Custo} \times 100 / [100 - (\text{CF}\% + \text{CV}\% + \text{ML}\%)]$$

O que compõe cada percentual

- CF%: custo fixo rateado sobre o preço.
- CV%: despesas variáveis, tributo, cartão, comissão, frete.
- ML%: margem de lucro desejada.

O que o markup revela

O preço de venda unitário que cobre custo, estrutura e margem, item por item.

O ponto que mais trava esse cálculo é o CF%: quase ninguém sabe medir o custo fixo rateado por unidade. Ainda assim, ele precisa entrar na conta, porque ignorá-lo é a causa mais comum de preço que não sustenta o negócio.

Margem de contribuição: a fórmula e o que ela revela

$$\text{MC} = \text{Preço de Venda} - \text{Custo Variável} - \text{Despesas Variáveis}$$

Também importa

- $\text{MC\%} = \text{MC} \div \text{Preço de venda}$.
- $\text{Ponto de equilíbrio (quantidade)} = \text{Custo fixo} \div \text{MC unitária}$.
- $\text{Ponto de equilíbrio (faturamento)} = \text{Custo fixo} \div \text{MC\%}$.

O que a margem de contribuição revela

A saúde do negócio como um todo. Não diz se o preço está certo, diz se o volume necessário para pagar o custo fixo é alcançável.

É a ferramenta certa para decidir prioridade entre produtos, avaliar desconto e calcular o ponto de equilíbrio.

Cruzando markup e margem de contribuição

Markup responde

- Quanto cobrar por este item, considerando custo, estrutura e margem desejada.
- É o cálculo que coloca o número na etiqueta ou na proposta.
- Serve para qualquer item, produto ou serviço, calculado um a um.

Margem de contribuição responde

- Esse preço, aplicado ao volume real de vendas, sustenta o negócio?
- Qual produto ou serviço vale mais a pena empurrar quando há mais de um?
- Quanto preciso vender para pagar o custo fixo do mês?

Na prática, o markup calcula o preço e a margem de contribuição confere se ele é sustentável no volume vendido. Nos cases a seguir, os dois sempre convergem: a margem final é igual a CF% mais ML%.

O que significam MC desejada e ponto de equilíbrio

Margem de contribuição desejada (MC%)

É quanto cada venda deveria sobrar depois de pagar o custo variável e as despesas variáveis, antes mesmo de pensar no custo fixo.

Quando o preço é calculado pelo markup com o CF% embutido, essa margem já sai garantida sozinha: $MC\% = CF\% + ML\%$. Não é um número escolhido à parte, é o reflexo direto de quanto você reservou para estrutura (CF%) e para lucro (ML%).

Ponto de equilíbrio

É o volume mínimo de vendas, ou o faturamento mínimo, que faz a soma de todas as margens de contribuição cobrir exatamente o custo fixo do mês.

Ponto de equilíbrio (quantidade) = Custo fixo ÷ MC unitária

Ponto de equilíbrio (faturamento) = Custo fixo ÷ MC%

Abaixo desse volume, a empresa tem prejuízo. Acima, cada venda a mais já é lucro real.

Do preço ao ponto de equilíbrio, passo a passo

1 Calcule a MC unitária

$MC = \text{Preço} - \text{Custo variável} - \text{Despesas variáveis} = 1,00 - 0,32 - 0,10 = \text{R\$ } 0,58$

2 Confirme o custo fixo real do mês

some tudo que não muda com o volume: aluguel, folha, pró-labore, contabilidade e outros = R\$ 9.410

3 Divida o custo fixo pela MC unitária

Ponto de equilíbrio em quantidade = $9.410 \div 0,58 = 16.233$ pães por mês

4 Ou divida pelo MC%, para o resultado em faturamento

Ponto de equilíbrio em faturamento = $9.410 \div 58\% = \text{R\$ } 16.224$ por mês

5 Interprete o resultado

abaixo de 16.233 pães vendidos no mês, a padaria opera no prejuízo. Cada pão vendido depois desse volume é lucro real, sem mais custo fixo para cobrir.

Este exemplo usa os números do case do pão francês, que vem a seguir com a tabela completa de insumos e custo fixo. O mesmo passo a passo se aplica aos outros três cases.

Passo a passo: como chegar no CF%

- 1 Liste os custos fixos do mês**
aluguel, folha administrativa, pró-labore, contabilidade, sistemas, seguros, depreciação de equipamentos.
- 2 Some o valor total mensal**
esse é o custo fixo real do negócio, em reais, não em percentual.
- 3 Levante o faturamento médio mensal**
use o histórico dos últimos 6 a 12 meses. Se o negócio é sazonal, use a média anual, nunca o mês de pico.
- 4 Calcule o CF%**
$$\text{CF\%} = \text{custo fixo total} \div \text{faturamento médio mensal} \times 100.$$
- 5 Revise periodicamente**
faturamento subiu, CF% cai. Custo fixo subiu, CF% sobe. Não é um número fixo para sempre.

Negócio novo, sem histórico? Use o faturamento projetado como base para o CF% e recalcule assim que tiver os três primeiros meses reais de venda.

Exemplos: CF% conforme o faturamento histórico

Faturamento médio/mês	Custo fixo/mês	CF%
R\$ 15.000	R\$ 3.300	22%
R\$ 30.000	R\$ 3.900	13%
R\$ 60.000	R\$ 5.400	9%

Quanto maior o faturamento, mais o custo fixo se dilui. É por isso que negócios pequenos costumam ter mais dificuldade de competir só no preço.

Atenção com a sazonalidade

Agroindústria com safra concentrada em 4 meses. Custo fixo mensal: R\$ 3.600. Só com o mês de pico (R\$ 40.000), o CF% parece 9%. Com a média anual real (R\$ 12.000), o CF% é 30%.

Usar o mês de pico esconde o problema. O preço formado assim não cobre a estrutura nos meses de entressafra.

Passo a passo: como chegar no CV%

- 1** Liste as despesas que variam com a venda
tributo sobre a venda, taxa de cartão ou PIX, comissão, frete, embalagem variável.
- 2** Use a alíquota efetiva de tributo, não a nominal
no Simples, calcule pelo RBT12 e pelo Anexo. Fora do Simples, some ICMS ou ISS, PIS, COFINS e IPI quando houver.
- 3** Pondere a taxa de cartão pelo mix real de vendas
débito, crédito à vista e parcelado têm taxas diferentes. Use a média ponderada pelo que realmente acontece no caixa.
- 4** Some todos os percentuais
o total é o CV% que entra na fórmula do markup.
- 5** Revise sempre que algo mudar
nova taxa da maquininha, mudança de Anexo do Simples, ou alteração na política de comissão.

Exemplo de CV%: Simples Nacional efetivo 7% + taxa de cartão média 2,5% + comissão de vendas 2% + frete 1% = CV% de 12,5%.

Exemplos de margem de lucro (ML%)

Sobrevivência

5% a 8%

cobre o custo de oportunidade, sem folga para reinvestir. Comum em negócios muito novos ou em mercado saturado.

Padrão de mercado

15% a 20%

a faixa mais usada em comércio e serviço já estabelecidos, com estrutura e clientela formadas.

Diferenciada

25% a 35%

produto ou serviço com baixa concorrência direta e alta percepção de valor pelo cliente.

Penetração

3% a 8%

margem baixa de propósito, para ganhar mercado ou testar um item novo, com plano claro de reajuste.

ML% não é o percentual que o mercado usa, é uma decisão sua, sempre conferida depois pela margem de contribuição e pelo ponto de equilíbrio.

Do custo ao preço, passo a passo

- 1 Custo direto** levante o custo direto da unidade: insumo, mão de obra direta ou material variável.
- 2 CF%** calcule pelo passo a passo de custo fixo, usando o faturamento médio histórico.
- 3 CV%** some tributo efetivo, taxa de cartão, comissão e frete, pelo passo a passo de despesas variáveis.
- 4 ML%** escolha a margem, dentro de uma das faixas vistas, de acordo com a realidade do negócio.
- 5 Some os três percentuais** $CF\% + CV\% + ML\% = \text{o divisor da fórmula.}$
- 6 Aplique a fórmula** $\text{Preço} = \text{Custo direto} \times 100 / (100 - \text{soma dos percentuais}).$
- 7 Valide com a margem de contribuição** confira se o preço, no volume real de vendas, paga o custo fixo do mês.

De onde vem o custo do pão

Rendimento da receita: 100 pães por leva

Insumo	Preço pago	Qtd usada	Como chegamos no custo	Custo
Farinha de trigo	Pacote 25 kg por R\$ 62,50 (R\$ 2,50/kg)	8 kg	$R\$ 62,50 \div 25 \text{ kg} \times 8 \text{ kg} \div 100$	R\$ 0,200
Fermento biológico	Pacote 500 g por R\$ 6,00	200 g	$R\$ 6,00 \div 500 \text{ g} \times 200 \text{ g} \div 100$	R\$ 0,024
Sal refinado	Pacote 1 kg por R\$ 2,00	160 g	$R\$ 2,00 \div 1.000 \text{ g} \times 160 \text{ g} \div 100$	R\$ 0,003
Açúcar	Pacote 5 kg por R\$ 18,00 (R\$ 3,60/kg)	400 g	$R\$ 18,00 \div 5.000 \text{ g} \times 400 \text{ g} \div 100$	R\$ 0,014
Gordura vegetal	Pacote 1 kg por R\$ 9,00	200 g	$R\$ 9,00 \div 1.000 \text{ g} \times 200 \text{ g} \div 100$	R\$ 0,018
Melhorador de farinha	Pacote 1 kg por R\$ 15,00	80 g	$R\$ 15,00 \div 1.000 \text{ g} \times 80 \text{ g} \div 100$	R\$ 0,012
Embalagem, saco e etiqueta	Unidade	1 un	$R\$ 0,05 \times 1 \text{ unidade}$	R\$ 0,050
Custo direto por pão				R\$ 0,32

Esse R\$ 0,32 é o custo direto que entra na fórmula do markup. Ainda faltam CF%, CV% e ML% para chegar ao preço de venda.

De onde vem o custo fixo da padaria

Custo fixo mensal, discriminado item por item

Item de custo fixo	Valor mensal (R\$)	% do total
Aluguel	R\$ 1.500,00	16%
Folha administrativa	R\$ 5.000,00	53%
Pró-labore	R\$ 1.800,00	19%
Contabilidade	R\$ 810,00	9%
Sistemas e outros	R\$ 300,00	3%
Total do custo fixo mensal		R\$ 9.410

A folha administrativa sozinha responde por mais da metade do custo fixo. É o ponto mais sensível para revisar caso a padaria precise reduzir estrutura.

Padaria: do custo ao preço

Dados e markup

Custo direto, da tabela anterior	R\$ 0,32
Faturamento médio mensal, base do CF%	R\$ 35.000
Custo fixo mensal	R\$ 9.410
CF% = $9.410 \div 35.000$	27%
CV%, Simples 6% + cartão 2% + comissão 2%	10%
ML%, margem desejada	31%
Soma dos percentuais	68%

Cálculo pelo markup

- $\text{Preço} = 0,32 \times 100 / (100 - 68)$
- $\text{Preço} = 0,32 \times 100 / 32 = \text{R\$ } 1,00$
- Markup multiplicador = $100/32 = 3,13$

R\$ 1,00

preço sugerido, por unidade

Pela margem de contribuição

- MC% desejada = CF% + ML%
- MC% = 27% + 31% = 58%
- $\text{Preço} = 0,32 \div (1 - 0,10 - 0,58)$
- $\text{Preço} = 0,32 \div 0,32 = \text{R\$ } 1,00 \checkmark$

Ponto de equilíbrio

Custo fixo real/mês	R\$ 9.410
MC unitária	R\$ 0,58
MC%	58%
Ponto de equilíbrio	16.233 un

Para pagar o custo fixo de R\$ 9.410, a padaria precisa vender 16.233 pães por mês, cerca de 541 por dia. A margem mais alta reduz o volume necessário na conta, mas exige um preço bem maior que o de mercado.

Para onde vai cada real do preço

Preço final: R\$ 1,00, por pão

42%

27%

31%

Custo variável

R\$ 0,42 (42%)

Paga os insumos, tributos e taxas de cada venda, o compromisso mais imediato. Sem cobrir isso, cada venda já nasce no prejuízo.

Custo fixo

27%

Paga a estrutura do negócio: aluguel, folha, contabilidade. É o segundo compromisso, existindo venda ou não naquele mês.

Margem de lucro

31%

É o que sobra depois de pagar os custos. Parte pode reinvestir no negócio, equipamento, capital de giro, expansão, e parte pode virar retirada dos sócios, pró-labore ou distribuição de lucro. Essa divisão é uma decisão do empresário, não uma fórmula fixa.

Pão francês: comparando dois preços

Preço	Volume no mês	Faturamento	MC%	Resultado do mês	Margem líquida
R\$ 1,00	10.000 pães/mês	R\$ 10.000	58%	- R\$ 3.610	- 36,1%
R\$ 1,00	20.000 pães/mês	R\$ 20.000	58%	R\$ 2.190	11,0%
R\$ 1,30	10.000 pães/mês	R\$ 13.000	65%	- R\$ 910	- 7,0%
R\$ 1,30	20.000 pães/mês	R\$ 26.000	65%	R\$ 7.590	29,2%

No preço calculado pelo markup, R\$ 1,00, a margem de contribuição é de 58%, e só sobra lucro real no volume alto. A R\$ 1,30, a margem sobe para 65%, e o resultado melhora bastante nos dois volumes.

De onde vem o custo da linguiça artesanal

Rendimento: 1 kg de linguiça artesanal defumada, pronta para venda

Insumo	Preço pago	Qtd usada	Como chegamos no custo	Custo
Carne suína, pernil	R\$ 16,00 por kg	700 g	$R\$ 16,00 \div 1.000\text{ g} \times 700\text{ g}$	R\$ 11,20
Toucinho, gordura suína	R\$ 8,00 por kg	150 g	$R\$ 8,00 \div 1.000\text{ g} \times 150\text{ g}$	R\$ 1,20
Tempero, sal, alho e condimentos	Estimativa por kg	1 kg	<i>custo direto estimado por kg</i>	R\$ 0,80
Tripa natural	R\$ 0,60 por metro	0,5 m	$R\$ 0,60 \times 0,5\text{ m}$	R\$ 0,30
Defumação, lenha ou gás, rateio	Rateio mensal	por kg	<i>estimativa de rateio ÷ kg produzidos</i>	R\$ 0,40
Embalagem a vácuo	Unidade	1 un	$R\$ 0,60 \times 1\text{ unidade}$	R\$ 0,60
Custo direto por kg de linguiça				R\$ 14,50

A carne suína responde por mais de três quartos do custo direto. É o insumo que mais merece atenção quando o preço do pernil variar, e o principal ponto de negociação com o fornecedor.

De onde vem o custo fixo da agroindústria

Custo fixo mensal, discriminado item por item

Item de custo fixo	Valor mensal (R\$)	% do total
Aluguel	R\$ 1.500,00	22%
Folha de pagamento	R\$ 2.500,00	36%
Pró-labore	R\$ 1.800,00	26%
Contabilidade	R\$ 810,00	12%
Depreciação de equipamentos	R\$ 300,00	4%
Total do custo fixo mensal		R\$ 6.910

Folha de pagamento e pró-labore juntos passam de 60% do custo fixo. Automatizar etapas do processo, como a embalagem, pode ser uma forma de diluir esse custo no longo prazo.

Agroindústria familiar: do custo ao preço

Dados e markup

Custo direto, da tabela anterior	R\$ 14,50
Faturamento médio mensal, base do CF%	R\$ 30.000
Custo fixo mensal	R\$ 6.910
CF% = $6.910 \div 30.000$	23%
CV%, Simples 7% + frete/comissão 5%	12%
ML%, margem desejada	18%
Soma dos percentuais	53%

Cálculo pelo markup

- $\text{Preço} = 14,50 \times 100 / (100 - 53)$
- $\text{Preço} = 14,50 \times 100 / 47 = \text{R\$ } 30,85$
- Markup multiplicador = $100/47 = 2,13$

R\$ 30,85

preço sugerido, por kg

Pela margem de contribuição

- $\text{MC\% desejada} = \text{CF\%} + \text{ML\%}$
- $\text{MC\%} = 23\% + 18\% = 41\%$
- $\text{Preço} = 14,50 \div (1 - 0,12 - 0,41)$
- $\text{Preço} = 14,50 \div 0,47 = \text{R\$ } 30,85 \checkmark$

Ponto de equilíbrio

Custo fixo real/mês	R\$ 6.910
MC unitária	R\$ 12,67
MC%	41%
Ponto de equilíbrio	545 kg

Para pagar o custo fixo de R\$ 6.910, a agroindústria precisa vender 545 kg de linguiça por mês, cerca de 18 kg por dia, uma escala típica de produção familiar.

Para onde vai cada real do preço

Preço final: R\$ 30,85, por kg

59%

23%

18%

Custo variável

R\$ 18,20 (59%)

Paga os insumos, tributos e taxas de cada venda, o compromisso mais imediato. Sem cobrir isso, cada venda já nasce no prejuízo.

Custo fixo

23%

Paga a estrutura do negócio: aluguel, folha, contabilidade. É o segundo compromisso, existindo venda ou não naquele mês.

Margem de lucro

18%

É o que sobra depois de pagar os custos. Parte pode reinvestir no negócio, equipamento, capital de giro, expansão, e parte pode virar retirada dos sócios, pró-labore ou distribuição de lucro. Essa divisão é uma decisão do empresário, não uma fórmula fixa.

Linguiça artesanal: comparando dois preços

Preço	Volume no mês	Faturamento	MC%	Resultado do mês	Margem líquida
R\$ 30,85	300 kg/mês	R\$ 9.255	41%	– R\$ 3.116	– 33,7%
R\$ 30,85	700 kg/mês	R\$ 21.595	41%	R\$ 1.944	9,0%
R\$ 38,00	300 kg/mês	R\$ 11.400	50%	– R\$ 1.228	– 10,8%
R\$ 38,00	700 kg/mês	R\$ 26.600	50%	R\$ 6.348	23,9%

A R\$ 30,85 a margem de contribuição é 41%, e o negócio só sai do vermelho no volume alto, ainda com folga pequena. A R\$ 38,00 ela sobe para 50%, com resultado bem mais forte no volume alto.

De onde vem o custo da hora técnica do agrônomo

Insumos consumidos por hora de consultoria em campo

Insumo	Preço pago	Qtd usada	Como chegamos no custo	Custo
Combustível para deslocamento até a propriedade	Estimativa por visita	1 visita	custo direto estimado por visita	R\$ 1,00
EPI, botas, luvas e protetor solar, rateio	Rateio mensal	por hora técnica	estimativa de rateio ÷ horas do mês	R\$ 0,70
Material de campo, sacos de amostra, etiquetas e formulários	Estimativa por visita	1 visita	custo direto estimado por visita	R\$ 0,60
Depreciação de equipamento de medição, GPS e kit de solo	Rateio mensal	por hora técnica	estimativa de rateio ÷ horas do mês	R\$ 0,50
Subtotal de insumos, soma da tabela				R\$ 2,80
Valor-hora base do profissional, antes da margem				R\$ 35,00
Custo direto por hora técnica				R\$ 37,80

Diferente de produto, no serviço o maior custo direto costuma ser o tempo do profissional, não o material. Os R\$ 35,00 garantem o mínimo por hora técnica, antes dos percentuais de custo fixo, despesas variáveis e margem.

De onde vem o custo fixo do agrônomo

Custo fixo mensal, discriminado item por item

Item de custo fixo	Valor mensal (R\$)	% do total
Aluguel de sala compartilhada	R\$ 1.000,00	41%
Softwares e sistemas, imagens de satélite e laudos	R\$ 300,00	12%
Contabilidade	R\$ 810,00	33%
Seguros e outros	R\$ 340,00	14%
Total do custo fixo mensal		R\$ 2.450

Aluguel da sala e contabilidade juntos somam quase três quartos do custo fixo. Para um profissional autônomo, negociar a sala compartilhada é o ponto de maior impacto.

Consultoria agronômica: do custo ao preço

Dados e markup

Custo direto, da tabela anterior	R\$ 37,80
----------------------------------	-----------

Faturamento médio mensal, base do CF%	R\$ 12.000
---------------------------------------	------------

Custo fixo mensal	R\$ 2.450
-------------------	-----------

$CF\% = 2.450 \div 12.000$	20,42%
----------------------------	--------

CV%, Simples 9% + taxa de cobrança 2%	11%
---------------------------------------	-----

ML%, margem desejada	30,79%
----------------------	--------

Soma dos percentuais	62,21%
----------------------	--------

Cálculo pelo markup

- $\text{Preço} = 37,80 \times 100 / (100 - 62,21)$
- $\text{Preço} = 37,80 \times 100 / 37,79 = \text{R\$ } 100,03$
- Preço praticado: R\$ 100,00

R\$ 100,00

preço sugerido, por hora técnica

Pela margem de contribuição

- $MC\% \text{ desejada} = CF\% + ML\%$
- $MC\% = 20,42\% + 30,79\% = 51,21\%$
- $\text{Preço} = 37,80 \div (1 - 0,11 - 0,5121)$
- $\text{Preço} = 37,80 \div 0,3779 = \text{R\$ } 100,03 \checkmark$

Ponto de equilíbrio

Custo fixo real/mês	R\$ 2.450
---------------------	-----------

MC unitária	R\$ 51,21
-------------	-----------

MC%	51%
-----	-----

Ponto de equilíbrio	48 horas
---------------------	----------

Para pagar o custo fixo de R\$ 2.450, o agrônomo precisa faturar 48 horas técnicas por mês, cerca de 2 por dia útil, um volume viável para quem está começando sozinho a consultoria.

Para onde vai cada real do preço

Preço final: R\$ 100,00, por hora técnica

49%

20%

31%

Custo variável

R\$ 48,79 (49%)

Paga os insumos, tributos e taxas de cada venda, o compromisso mais imediato. Sem cobrir isso, cada venda já nasce no prejuízo.

Custo fixo

20%

Paga a estrutura do negócio: aluguel, folha, contabilidade. É o segundo compromisso, existindo venda ou não naquele mês.

Margem de lucro

31%

É o que sobra depois de pagar os custos. Parte pode reinvestir no negócio, equipamento, capital de giro, expansão, e parte pode virar retirada dos sócios, pró-labore ou distribuição de lucro. Essa divisão é uma decisão do empresário, não uma fórmula fixa.

Consultoria agronômica: comparando dois preços

Preço	Volume no mês	Faturamento	MC%	Resultado do mês	Margem líquida
R\$ 100,00	30 horas/mês	R\$ 3.000	51%	- R\$ 914	- 30,5%
R\$ 100,00	60 horas/mês	R\$ 6.000	51%	R\$ 622	10,4%
R\$ 130,00	30 horas/mês	R\$ 3.900	60%	- R\$ 113	- 2,9%
R\$ 130,00	60 horas/mês	R\$ 7.800	60%	R\$ 2.224	28,5%

A R\$ 100,00 a margem de contribuição é 51%, e o profissional precisa de 60 horas técnicas para uma folga real. A R\$ 130,00 ela sobe para 60%, quase no zero a zero mesmo com apenas 30 horas.

Assessoria: hora de atendimento

ATIVIDADE PRÁTICA

Trabalhe em dupla ou trio.

Um prestador de serviço de assessoria técnica quer formar o preço da hora de atendimento, seguindo o mesmo passo a passo do case do engenheiro agrônomo.

Dados fornecidos

Custo direto por hora, material e deslocamento	R\$ 48,00
Faturamento médio mensal	R\$ 15.000
Custo fixo mensal	R\$ 2.800
Simples Nacional, alíquota efetiva	8%
Taxa de cobrança	2%

O que o grupo deve calcular

- Calcule o CF%, a partir do custo fixo e do faturamento médio.
- Some o CV%, com os percentuais informados.
- Escolha e justifique o ML%, considerando que é um serviço técnico especializado.
- Aplique a fórmula do markup e encontre o preço da hora.
- Confira o mesmo preço pelo caminho da margem de contribuição, usando $MC\% = CF\% + ML\%$.
- Calcule o ponto de equilíbrio em horas por mês. Esse volume é viável na rotina de um profissional sozinho?

De onde vem o custo do queijo artesanal

Rendimento: aproximadamente 10 litros de leite para 1 kg de queijo

Insumo	Preço pago	Qtd usada	Como chegamos no custo	Custo
Leite in natura	R\$ 1,30 por litro	10 litros	$R\$ 1,30 \times 10 \text{ litros}$	R\$ 13,00
Coalho líquido	Frasco 100 ml por R\$ 18,00	2 ml	$R\$ 18,00 \div 100 \text{ ml} \times 2 \text{ ml}$	R\$ 0,36
Sal	Pacote 1 kg por R\$ 2,00	15 g	$R\$ 2,00 \div 1.000 \text{ g} \times 15 \text{ g}$	R\$ 0,03
Embalagem a vácuo	Unidade	1 un	$R\$ 0,60 \times 1 \text{ unidade}$	R\$ 0,60
Custo direto por kg de queijo				R\$ 14,00

O leite responde por quase todo o custo direto do queijo. É o insumo que mais merece atenção quando o preço pago ao produtor variar.

De onde vem o custo fixo da agroindústria

Custo fixo mensal, discriminado item por item

Item de custo fixo	Valor mensal (R\$)	% do total
Depreciação de equipamentos	R\$ 600,00	14%
Mão de obra fixa	R\$ 2.500,00	57%
Energia	R\$ 500,00	11%
Contabilidade	R\$ 810,00	18%
Total do custo fixo mensal		R\$ 4.410

Mão de obra fixa sozinha responde por mais da metade do custo fixo. É a estrutura típica de uma agroindústria familiar de pequeno porte.

Agroindústria familiar: do custo ao preço

Dados e markup

Custo direto, da tabela anterior	R\$ 14,00
----------------------------------	------------------

Faturamento médio mensal, base do CF%	R\$ 20.000
---------------------------------------	-------------------

Custo fixo mensal	R\$ 4.410
-------------------	------------------

CF% = $4.410 \div 20.000$	22%
---------------------------	------------

CV%, Simples 7% + frete/comissão 5%	12%
-------------------------------------	------------

ML%, margem desejada	18%
----------------------	------------

Soma dos percentuais	52%
----------------------	------------

Cálculo pelo markup

- Preço = $14 \times 100 / (100 - 52)$
- Preço = $14 \times 100 / 48 = \text{R\$ } 29,17$
- Markup multiplicador = $100/48 = 2,08$

R\$ 29,17

preço sugerido, por kg

Pela margem de contribuição

- MC% desejada = CF% + ML%
- MC% = $22\% + 18\% = 40\%$
- Preço = $14 \div (1 - 0,12 - 0,40)$
- Preço = $14 \div 0,48 = \text{R\$ } 29,17 \checkmark$

Ponto de equilíbrio

Custo fixo real/mês	R\$ 4.410
---------------------	------------------

MC unitária	R\$ 11,67
-------------	------------------

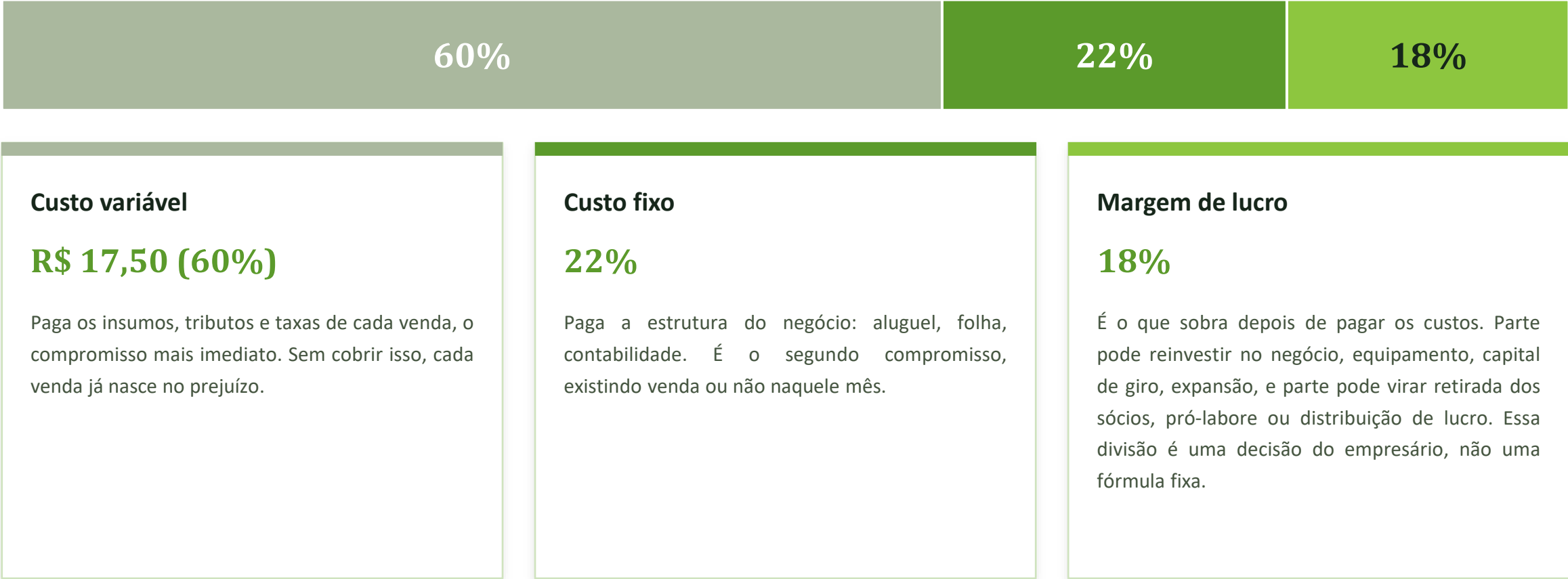
MC%	40%
-----	------------

Ponto de equilíbrio	377 kg
---------------------	---------------

Para pagar o custo fixo de R\$ 4.410, a agroindústria precisa vender 377 kg de queijo por mês, cerca de 12,6 kg por dia, compatível com produção familiar. Este case volta no módulo de reforma tributária.

Para onde vai cada real do preço

Preço final: R\$ 29,17, por kg



Queijo artesanal: comparando dois preços

Preço	Volume no mês	Faturamento	MC%	Resultado do mês	Margem líquida
R\$ 29,17	300 kg/mês	R\$ 8.751	40%	- R\$ 909	- 10,4%
R\$ 29,17	700 kg/mês	R\$ 20.419	40%	R\$ 3.759	18,4%
R\$ 36,00	300 kg/mês	R\$ 10.800	49%	R\$ 894	8,3%
R\$ 36,00	700 kg/mês	R\$ 25.200	49%	R\$ 7.966	31,6%

A R\$ 29,17 a margem de contribuição é 40%. A R\$ 36,00 ela sobe para 49%, e a agroindústria já sustenta a estrutura mesmo no volume baixo de 300 kg.

Mel artesanal, envasado por kg

ATIVIDADE PRÁTICA

Trabalhe em dupla ou trio.

Um apicultor familiar quer formar o preço do mel envasado. A produção se concentra em 4 meses de safra por ano.

Dados fornecidos

Custo direto por kg envasado	R\$ 18,00
Faturamento médio mensal, média anual	R\$ 14.000
Custo fixo mensal	R\$ 2.800
Simples Nacional, alíquota efetiva	7%
Frete e comissão de feira	4%

O que o grupo deve calcular

- Calcule o CF% usando a média anual de faturamento, não o mês de safra.
- Some o CV% e escolha o ML%, justificando a faixa escolhida.
- Aplique a fórmula do markup e encontre o preço por kg.
- Confira o mesmo preço pelo caminho da margem de contribuição, usando $MC\% = CF\% + ML\%$.
- Calcule o ponto de equilíbrio em kg por mês.
- Compare: se o CF% fosse calculado só com o faturamento do mês de pico, o preço ficaria maior ou menor? Isso seria seguro para os meses de entressafra?

Tributo não é detalhe, é base de cálculo

- O tributo entra na conta antes do preço, nunca depois. Ele é um dos percentuais que compõem o CV% da fórmula de markup.
- No Simples Nacional, use sempre a alíquota efetiva, calculada pelo RBT12 e pelo Anexo, nunca a alíquota nominal da tabela.
- Fora do Simples, somam-se ICMS ou ISS, PIS, COFINS e, quando aplicável, IPI, cada um com base e alíquota próprias.
- Um preço calculado sem o tributo certo não é impreciso, está simplesmente errado, porque a diferença sai direto da margem.

Antes de calcular qualquer preço

- Qual o regime tributário do negócio.
- Qual a alíquota efetiva atual, e se ela sobe com o crescimento do faturamento.
- Se há créditos recuperáveis na compra de insumos.
- Se o tributo será embutido no preço ou destacado por fora, conforme veremos a seguir.

IBS e CBS, em uma página

- A EC 132/2023 e a LC 214/2025 substituem PIS, COFINS, IPI, ICMS e ISS por dois tributos: CBS, federal, e IBS, estados e municípios.
- O modelo é de IVA dual, não cumulativo, com crédito amplo na cadeia e cobrança no destino.
- 2026 é ano de teste, com CBS de 0,9% e IBS de 0,1%, ambos compensáveis, sem aumento de carga.
- A partir de 2027, CBS entra em vigor plena, PIS e COFINS são extintos, e o IPI é zerado, exceto na Zona Franca de Manaus.
- Entre 2029 e 2032, ICMS e ISS são reduzidos gradualmente enquanto o IBS assume a arrecadação, até o sistema pleno em 2033.

Formando preço sob o IVA dual

Quem entra no regime pleno

- Empresas do Lucro Presumido e do Lucro Real, integralmente, com direito a crédito.
- Empresas do Simples que optarem pelo regime híbrido: recolhem IBS/CBS separadamente, pelo IVA dual, mantendo os demais tributos no DAS.
- A opção pelo híbrido tem janela anual em setembro. A de 2026 está na Resolução CGSN 186/2026.

O que muda na fórmula de markup

- O tributo pago na compra de insumo vira crédito, deixa de ser custo e reduz o valor de entrada na fórmula.
- O tributo sobre a venda sai do CV%, passa a ser calculado por fora e aparece destacado na nota.
- A base de cálculo do markup passa a ser o preço sem tributo, mais o IBS/CBS somado no final.

Para quem vende direto ao consumidor final, o ganho do crédito é menor, porque o consumidor não se credita. A decisão de migrar exige simulação caso a caso, o que vale para o queijo artesanal também vale para outros produtos.

Queijo artesanal: preço antes e depois

Hoje, Simples Nacional

Custo direto	R\$ 14,00
CF% + CV% + ML%	52%
Preço final ao consumidor	R\$ 29,17

Tributo embutido, cliente vê só R\$ 29,17.

Sob o IVA dual, ilustrativo

Custo direto líquido de crédito	R\$ 12,50
Base sem tributo (45%)	R\$ 22,73
IBS/CBS por fora, agro reduzido	R\$ 2,40
Preço final ao consumidor	R\$ 25,13

O crédito no insumo e a alíquota reduzida do agro compensam o tributo por fora: o preço final cai.

Exemplo com alíquota de teste, apenas para mostrar o mecanismo. Sem o crédito recuperável ou sem a redução da alíquota do setor, o resultado pode ser o oposto: preço final mais alto. Cada caso precisa de simulação própria.

O que fica desta aula

- **Mapeie o custo fixo**
sem o CF% rateado, o markup fica bonito no papel e não fecha na prática.
- **Use a alíquota real**
a efetiva, não a nominal, e some o tributo antes do preço, não depois.
- **Cruze os dois métodos**
markup dá o preço, margem de contribuição confirma se ele sustenta o volume real.
- **Reavalie com a reforma**
o tributo por fora e o crédito mudam a base de cálculo, revise a precificação quando migrar de regime.

Cada realidade é individual, não existe receita de bolo. O método é sempre o mesmo, os números mudam conforme o negócio.

Simplício Contabilidade e Perícia

*Formar o preço certo é uma decisão contábil, tributária e estratégica ao mesmo tempo.
É isso que fazemos todos os dias com os nossos clientes.*

- Formação de preço de produtos e serviços, markup e margem de contribuição
- Planejamento tributário e enquadramento de regime
- Perícia contábil judicial e extrajudicial
- Consultoria contábil e assessoria estratégica para o negócio

Obrigada pela presença!

Gleice Simplício

Contadora • CRC/RO
009681/O-6

ATENDIMENTO

Cacoal/RO e Ji-Paraná/RO

EXPERIÊNCIA

11 anos em formação de preço

CONTATO

[69] 9 9255-6344
@gleicesimplicio