

MERCADO LIVRE
EXPERIENCE 26

Para quem vende
no Marketplace

Preço certo, caixa no azul

como precificar seus produtos e
garantir um fluxo de caixa saudável —
**sem planilha complicada e sem
precisar virar contador.**



Guilherme Cadavez

Diretor Pricing & Profitability
Mercado Livre



Dhiego Rosa

CEO Escalada



O que você vai sair sabendo



Seu preço de verdade

Custo fixo, custo variável e margem: como montar o preço sem chutar e enxergar o que sobra de verdade.



Caixa que não te derruba

Por que lucro não é dinheiro no bolso e como organizar o que entra e o que sai todo mês.

A **promessa:** você vai sair daqui sabendo se cada venda dá lucro de verdade e quanto dinheiro precisa ter guardado para não apertar.

“Vendi o mês inteiro, então por que não sobrou dinheiro?”



01

**Vende bem,
ganha pouco**

O preço parece bom,
mas sobra muito menos
do que você imagina.



02

**Tem movimento,
falta caixa**

O dinheiro das vendas entra
em datas diferentes das contas
que você precisa pagar.



03

**Decide no
escuro**

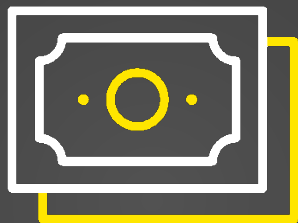
Sem saber a margem
real, dar desconto
vira aposta.

Quase nunca é falta de venda. É **preço apertado e caixa desorganizado.**

1.

Seu preço de verdade

Custo fixo, custo variável e margem. Vamos empilhar, item por item, tudo que forma o seu preço — até chegar no que sobra para você.



O caminho que vamos percorrer

5 passos para chegar no seu preço

Vamos percorrer cada passo nos próximos slides — e juntar tudo numa ficha que você copia no fim.

1.

Some todos os custos

Fixo, variável e os custos da venda.

2.

Defina a margem

O quanto você quer que sobre.

3.

Calcule o preço

De trás pra frente, com os custos.

4.

Compare com o mercado

Custo, concorrência e cliente.

5.

Revise quando mudar

Custo ou concorrência mudou? Refaça.

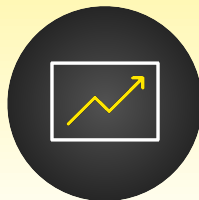
Custo fixo + custo variável + margem



01

Custo fixo não muda

Aluguel, luz, internet.
Some tudo e divida pelas
vendas do mês = seu custo
fixo por unidade.



02

Custo variável cresce com a venda

Produto, embalagem, mão de obra,
frete e comissão. Quanto mais você
vende, mais ele soma.



03

Margem o que entra no bolso

Só começa depois de cobrir
todos os custos. Vender no
custo não é lucro — é empate.

= preço de venda

Quanto mais você vende, menor o custo fixo por unidade.

O custo fixo é o mesmo todo mês — **R\$ 5.000** de aluguel, luz e internet.
O que muda é por quantas vendas ele se divide.

Vende 50/mês



Custo fixo / unidade

R\$ 100

+ variável R\$ 150 =
R\$ 250 por produto

Vende 100/mês



Custo fixo / unidade

R\$ 50

+ variável R\$ 150 =
R\$ 200 por produto

Vende 200/mês



Custo fixo / unidade

R\$ 25

+ variável R\$ 150 =
R\$ 175 por produto



Vender mais baixa o seu custo por produto

abrindo espaço para mais margem ou um preço mais competitivo.

O que você acha que ganha não é o que você ganha.

O que parece



Preço R\$ 79,90 – Produto R\$ 30,00

R\$ 49,90

"Lucro" que o vendedor imagina



O que é



Depois de mão de obra, frete, imposto e embalagem

R\$ 14,22

Sobra real desta venda
margem de 17,8%



A diferença: R\$ 35,68 por venda

são os custos da operação que entram em toda venda. Quem não conta isso vende achando que ganha e fecha o mês no vermelho.

Exemplo real: um produto de **R\$ 79,90**



De cada **R\$ 79,90**, só **R\$ 14,22** são a sua margem
o resto são custos da operação. **Precifique já contando com eles.**

Some no custo.

Markup



Quanto você soma **em cima do custo**.

R\$ 30 → R\$ 79,90 =

+166%

Parece muita coisa em cima do custo do produto.

Margem



Quanto sobra **do preço de venda**.

R\$ 14,22 de R\$ 79,90 =

18%

É o que sobra de verdade, depois de todos os custos.



Some no custo pensando na margem que você quer na ponta
depois de todos os custos.

PASSO 3 - CALCULE O PREÇO

O preço é uma escolha, não um desejo.

O piso do preço

Custo fixo R\$ 50
Custo variável R\$ 150

Custo total **R\$ 200**

Abaixo disso é prejuízo.

Gerar Vendas

R\$ 210

Ganho por venda

Giro / volta do caixa

Vende rápido,
caixa volta logo, pouco estoque parado.

Equilíbrio

R\$ 230

Ganho por venda

Giro / volta do caixa

Equilíbrio:
ganho saudável sem travar o giro.

Margem

R\$ 250

Ganho por venda

Giro / volta do caixa

Ganha mais por venda,
mas arrisca estoque e caixa parados.



O ponto certo depende de **como o concorrente se posiciona** e de **quanto o seu caixa aguenta estoque parado** não só do quanto você quer ganhar.

Entre o seu custo e o quanto o cliente topa pagar.

Custo

Olhar interno

Pelo custo
usam essa abordagem

59%

Some os custos e adicione a margem.

- + Segurança
- Competitividade
- Captura de valor

Concorrência

Olhar competidor

Pela concorrência
usam essa abordagem

63%

Olhe o preço de quem vende parecido.

- + Competitividade
- Segurança no custo
- Captura de valor

Cliente

Olhar valor percebido

Pelo cliente
usam essa abordagem

30%

Quanto ele aceita pagar pelo valor que enxerga.

- + Captura máxima de valor
- + Competitividade
- ! Exige conhecer o público



Use as três:

o custo é o **seu piso**, a concorrência é a sua **referência**, e o valor percebido é onde você **ajusta o preço**.

Um desconto pequeno custa caro.

Sem desconto

Preço **R\$ 100**

Custo **R\$ 80**

Margem por unidade **R\$ 20**

Vende 10 → margem total

R\$ 200

Com 10% de desconto

Preço **R\$ 90**

Custo **R\$ 80**

Margem por unidade **R\$ 10**

Para os mesmos R\$ 200, precisa vender

20 unidades

-10%

no preço exige

+100%

de volume pro mesmo lucro.



Desconto só com a conta na mão.

Promoção que não traz volume suficiente é prejuízo disfarçado.

Do custo ao preço, num caminho só

Os 5 passos aplicados ao mesmo produto — **veja** o número crescer até virar preço.



Esse é o caminho inteiro do preço.
Agora é fazer o seu — com a ficha do próximo slide.

Depois, a Parte 2: garantir que esse dinheiro chegue no caixa.

Sua ficha de preço

Os mesmos campos, preenchidos e em branco.

Copie num caderno e faça para cada produto que você mais vende.

Exemplo preenchido

Custo do produto	R\$ 30,00
+ Comissão	R\$ 10,39
+ Frete	R\$ 18,00
+ Imposto	R\$ 4,79
+ Embalagem	R\$ 2,50
= Custo total	R\$ 65,68
Margem desejada	18%

= Preço de venda

R\$ 79,90

O seu produto

Custo do produto	
+ Comissão	
+ Frete	
+ Imposto	
+ Embalagem	
= Custo total	
Margem desejada	

= Preço de venda

2.

Caixa em dia, **negócio de pé**

Preço certo garante o lucro no papel. Caixa organizado garante dinheiro na conta na hora de pagar o fornecedor.



Lucro não é dinheiro no bolso.

Lucro



O resultado no fim do mês: tudo que entrou menos tudo que custou.



Um número no papel. Mostra se o negócio dá certo no longo prazo.

Caixa



O dinheiro disponível na conta agora para pagar o que vence hoje.



É o que mantém a loja viva. Falta de caixa fecha empresa lucrativa.

Você pode ter lucro e mesmo assim não ter dinheiro — porque ele está parado em estoque ou ainda a caminho da sua conta.

Estoque parado é dinheiro parado.



Nem muito, nem de menos

Estoque demais é dinheiro preso na prateleira
— pior ainda se for produto que vence. Estoque de menos é venda que você perde numa data importante.



Compre olhando o calendário

Black Friday, Natal, Dia das Mães. Comprar em cima da hora sai caro.
Antecipar e comprar em volume te dá poder de negociação com o fornecedor.

Use os meses de caixa mais forte para comprar estoque das datas de pico — antes do preço subir.

Quantos dias você banca o próprio negócio?

O **ciclo financeiro** é quantos dias o seu dinheiro fica preso entre pagar o fornecedor, estocar, vender e finalmente receber do cliente.

A conta, com os prazos do seu negócio

+ Produto fica parado no estoque **PME** **18 dias**

+ Você recebe do cliente em **PMR** **45 dias**

- Prazo que o fornecedor te dá **PMP** **28 dias**

= **Ciclo financeiro**

35 dias

PME · estoque

Quanto tempo o produto fica parado antes de ser vendido.

PMR · recebimento

Do dia da venda até o dinheiro cair.

PMP · pagamento

O prazo que o fornecedor te dá para pagar. Quanto maior, melhor.



São 35 dias, a cada ciclo,
em que é o seu dinheiro que banca o estoque e a venda
- antes de o cliente pagar. Quanto menor o ciclo , menos caixa preso.

3 movimentos para encurtar o ciclo

Cada dia que você corta é menos dinheiro seu preso na operação.

↓ PME

Estocar menos tempo



Comprar em lotes menores e mais frequentes



Mapear itens de giro lento e liquidar



Alinhar a compra com pedidos já confirmados

↓ PMR

Equilíbrio vendas e prazos



Desconto para pagamento à vista



Cobrar parte antecipada
(ex.: 50% antes, 50% na entrega)



Antecipar recebíveis com custo controlado

↑ PMP

Pagar mais devagar



Negociar mais prazo no próximo pedido
(30 → 45 dias)



Pagar em dia
isso dá poder de negociação



Diversificar fornecedores reduz dependência

O mesmo ciclo. Dois finais diferentes.

Mesma venda. A diferença é só o cliente ter pago no prazo — ou ter atrasado.

Como planejou

Cliente paga no dia 45 dias depois da compra - caixa positivo

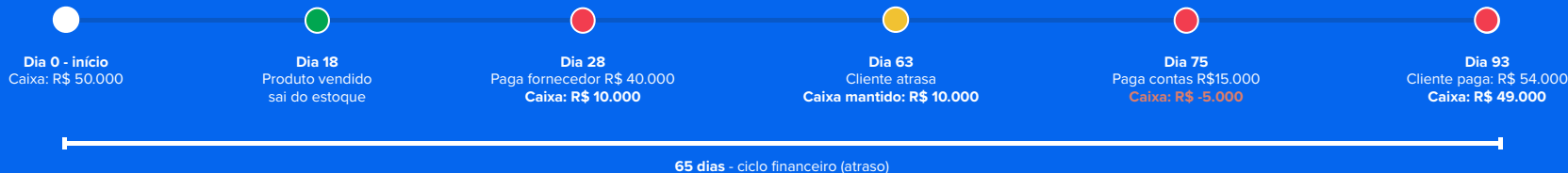
Caixa de abertura: R\$ 50.000



Como aconteceu

Cliente atrasou e pagou com 30 dias de atraso

Caixa de abertura: R\$ 50.000



A venda não sumiu — o caixa, sim.
É o atraso de recebimento que derruba a loja.

Por isso o ciclo curto e a
reserva importam tanto.

Cada forma de pagamento é uma venda a mais.

Quanto mais completa a sua oferta, mais perfis de cliente você alcança - e o parcelamento ainda viabiliza vender mais



Recebe na hora

Prático pro cliente

Via QR Code ou maquininha pode ter tarifa.



Recebe rápido

Taxa acessível

Taxa menor que a do crédito, dinheiro rápido.



Aumenta o ticket

Facilita a decisão

Habilita mais vendas



Viabiliza tickets altos

Mais opções pro cliente

Viabiliza o produto de valor alto.

Parcelado transforma produto caro em venda fechada - o ticket alto vira parcelas que cabem no orçamento do cliente.

Oferecer todos os meios de pagamento **cobre todos os perfis de cliente** - do PIX ao parcelado

Precisa do dinheiro antes do prazo? **Antecipe o recebimento e transforme parcelado em caixa na hora.**

Pague o seu salário. Separe as contas.



Você tem um salário

Defina um valor fixo por mês para você. Você também é funcionário da empresa — e isso é o que impede de misturar o caixa dela com o seu bolso.



Conta PF ≠ conta PJ

O aluguel da sua casa sai da sua renda. O da empresa, das receitas dela. Caixa da empresa não troca o seu carro. Misturar é onde o negócio fica no vermelho.

Controle cada gasto, por menor que seja — R\$ 1 da caneta, R\$ 10 da fita.
Caderno, Excel, o que for: o que não é registrado é o que some no fim do mês.

Sua planilha de caixa em 4 colunas

Uma linha por semana. Olhe sempre algumas semanas à frente — é aí que o aperto aparece antes de acontecer.

Semana	Começa com	+ Entra	– Sai	Termina com
Semana 1	R\$ 4.000	+ 2.800	– 3.200	R\$ 3.600
Semana 2	R\$ 3.600	+ 3.100	– 2.500	R\$ 4.200
Semana 3	R\$ 4.200	+ 2.400	– 5.000	R\$ 1.600
Semana 4 · reposição	R\$ 1.600	+ 2.600	– 3.800	R\$ 400

A planilha já avisa: na semana 4 o caixa quase zera. Com 3 semanas de antecedência, dá tempo de segurar a compra ou parcelar.

Reserva de folga e sinais de alerta

Tenha uma reserva

Guarde o equivalente a **1 a 2 meses de custos** numa conta separada da operação.

É o colchão que segura imprevisto, atraso de recebimento ou queda de venda — sem recorrer a juros.

Ligue o alerta quando...



Começa a atrasar pagamento de fornecedor.



Vive no limite do cartão ou do cheque especial.



Usa a venda de hoje pra tapar o buraco de ontem.



Não sabe dizer quanto tem de caixa hoje.

Viu dois ou mais sinais? Pare de crescer por um mês e recomponha o caixa antes de comprar mais estoque.

O Mercado Pago cuida do caixa com você.



Conta e gestão do negócio

Separe o caixa da empresa do seu bolso e acompanhe tudo num lugar só.



Antecipação de recebíveis

Receba antes o dinheiro das vendas quando o caixa aperta — e mantenha o giro.



Mercado Crédito

Com caixa saudável, crédito para investir em estoque ou expandir o negócio.





6 frases para nunca esquecer

1.

Conte todos os custos antes de pôr o preço.

2.

Margem é o que sobra do preço depois dos custos — não o que você soma por cima.

3.

Lucro não é caixa. Dinheiro disponível é outra conta.

4.

Pague o seu salário e separe a conta PF da PJ.

5.

Cada meio de pagamento tem taxa e prazo — ofereça parcelamento.

6.

15 minutos por semana valem mais que vender no escuro.

Você não precisa ser contador.

Precisa enxergar **seus números.**

Preço certo e caixa organizado não
são privilégio de grande empresa.
São o que separa a loja que cresce da
que vive no sufoco.



MERCADO LIVRE
EXPERIENCE 26