

Ferramenta de **Precificação** *Inteligente*



Apresentamos

a **Ferramenta de Precificação Inteligente**, uma solução desenvolvida para facilitar a forma como nossos clientes gerenciam suas vendas e precificam seus produtos, especialmente para aqueles que utilizam o ERP Datasul.

O que é essa ferramenta?

É uma solução robusta e estratégica que se integra ao ambiente de vendas e ao ERP Datasul dos nossos clientes. Ela capacita **exclusivamente os vendedores dos nossos clientes** a calcularem preços de venda de forma dinâmica, flexível e inteligente. O objetivo principal é otimizar a geração de propostas, cotações e pedidos, garantindo maior competitividade, agilidade e rentabilidade.

Visão Geral da **Ferramenta** de **Precificação Inteligente**

A interface da ferramenta apresenta uma barra de título com o texto: 06.9.5511 - ESVEN0007 - 12.01.00.006 - ESVEN0007 - 1 - EMPRESA HOMOLOGAÇÃO. Abaixo, há campos para: Estab. Pedido (1), EMPRESA HOMOLOGAÇÃO, Cliente (1), Pedido Cliente, Nat. Operação, Tipo Fato (0), Cond. Pagto (0), Representante, Entrega (13/05/2025) e um botão Limpar Dados. O centro da tela é ocupado por uma tabela com o cabeçalho 'Itens do Pedido' e as seguintes colunas: Sel, Seq Item, Descrição, Embalagem, Quantidade, Unid, Tipo Operação, P+ Mercado, PVB s/ IPT, % Descto, % Comissão, P+ s/ Descto, Última Venda, Resultado. Na base da tabela, há botões Inserir, Alterar, Excluir, Marcar, Desmarcar, Marcar Todos, Desmarcar Todos e Calcular Preço. Na barra inferior, estão os botões Gera Cotação, Gera Pedido, Fechar e Ajuda, além da instrução: Entre os dados ou pressione ESC para sair.

Qual o Diferencial Competitivo em Relação ao Datasul Padrão?

O módulo padrão de Administração do Preço de Venda do Datasul, embora funcional, opera com uma lógica mais estática e tabelas de preços predefinidas. Nossa Ferramenta de Precificação Inteligente eleva o nível, oferecendo:

Precificação Dinâmica e Orientada a Dados:

Inclusão de Variáveis Financeiras Complexas: Permite incorporar no cálculo do preço final variáveis financeiras cruciais como juros de capital de giro, alíquotas de IRPJ, margem de lucro líquido desejada, custos específicos de matéria-prima e frete. Isso garante um preço que reflete a realidade econômica da operação, algo que o Datasul padrão não oferece com essa profundidade e flexibilidade.

Análise Competitiva Integrada: Através de um cadastro intuitivo, é possível relacionar os itens do cliente com produtos de concorrentes. Isso permite que o vendedor consulte preços de mercado diretamente na ferramenta, facilitando a tomada de decisões estratégicas e garantindo preços mais competitivos.

Inteligência Baseada no Histórico de Vendas: A ferramenta acessa um histórico detalhado de vendas (proveniente das notas fiscais autorizadas no Datasul), fornecendo informações valiosas sobre preços praticados anteriormente para o mesmo item ou cliente. Isso ajuda a embasar a negociação e a evitar precificações fora da curva histórica.



Capacitação e Otimização para os Vendedores do Cliente:

Autonomia e Flexibilidade na Ponta: Nossos clientes poderão oferecer aos seus vendedores uma ferramenta que lhes dá autonomia para ajustar preços e aplicar descontos de forma inteligente, considerando cenários específicos e variáveis comerciais. Isso reduz a dependência de aprovações demoradas e cálculos manuais, acelerando o ciclo de vendas.

Fluxo de Trabalho Simplificado: O valor calculado pela ferramenta é integrado diretamente ao pedido de venda ou cotação no portal, eliminando retrabalho, minimizando erros e otimizando o processo de ponta a ponta.

Visibilidade Gerencial Aprofundada para o Cliente:

Relatório de Análise de Rentabilidade: Gera um relatório detalhado para análise da rentabilidade dos pedidos de venda, oferecendo uma visão clara do impacto das decisões de precificação. Este nível de análise e detalhamento é customizável e vai além do que o Datasul oferece nativamente, permitindo que a gestão do cliente tome decisões mais embasadas.

Como o Preço é Calculado: A Inteligência por Trás da Ferramenta

A **FÓRMULA DE PREÇO DE VENDA** da nossa ferramenta integra uma série de fatores para determinar o valor ideal do produto. Em vez de usar uma fórmula simples, ela considera múltiplas variáveis para garantir uma precificação estratégica:



06.9.5511 - ESVEN001 - 12.01.00.001 - ESVEN001 - 1 - EMPRESA HOMOLOGAÇÃO

Arquivo Ajuda

Estabelec: * Todos

Percentuais Prazos Cond Comerc

Prazo Médio Comissão (dias): 15,200000	Prazo Médio IPI (dias): 39,200000
Prazo Médio ICMS (dias): 34,300000	Prazo Médio MP (dias): 5,000000
Prazo Médio IRPJ (dias): 44,000000	Prazo Médio MOD (dias): 15,300000
Prazo Médio PIS (dias): 34,300000	Prazo Médio COFINS (dias): 34,300000
Prazo Médio Overhead (dias): 15,000000	Prazo Médio Energia (dias): 21,000000
Prazo Médio Frete (dias): 7,000000	Prazo Médio GGF (dias): 21,000000
Prazo Médio IRPJ/CSLLp (dias): 75,000000	Prazo Médio IRPJ/CSLLr (dias): 44,000000

Entre os dados ou pressione ESC para sair.

06.9.5511 - ESVEN001 - 12.01.00.001 - ESVEN001 - 1 - EMPRESA HOMOLOGAÇÃO

Arquivo Ajuda

Estabelec: * Todos

Percentuais Prazos Cond Comerc

% Índice Correção: 1,000000	% Juros Capital de Giro: 1,800000
% Juros Repasse: 3,000000	% Overhead: 15,000000
% IRPJ/CSLLr: 24,000000	Valor GGF: 15,000000
Imposto de Renda Presumido	
Base IRPJp: 0,000000	Base CSLLp: 0,000000
Alíquota IRPJp: 15,000000	Alíquota CSLLp: 12,000000
Tipo Custo	
☐ Preço Médio ☒ Preço Base	

Entre os dados ou pressione ESC para sair.

- **Custos Detalhados:** O cálculo inicia com uma análise minuciosa dos custos variáveis, como matéria-prima, mão de obra direta, energia e gastos gerais de fabricação variáveis. Isso garante que o preço cubra todas as despesas diretas.
- **Despesas Variáveis de Vendas:** A ferramenta incorpora percentuais de todas as despesas diretamente ligadas à venda, como impostos (ICMS, PIS, COFINS, ISS, IRPJ e CSLL — ajustados conforme o regime tributário da empresa), comissões de vendas e frete variável. Isso assegura que todas as despesas de comercialização sejam consideradas.
- **Margem de Contribuição e Lucro:** São inseridas as margens financeiras desejadas, incluindo o percentual de Overhead financeiro (que considera o custo de capital e o prazo médio de pagamentos), e o percentual de Lucro Líquido objetivo. Isso permite que a empresa defina metas de rentabilidade para cada venda.
- **Fator de Valor Presente (FVP):** Um dos grandes diferenciais é o FVP. Ele ajusta o preço para compensar o impacto das vendas a prazo, considerando o custo do dinheiro no tempo. Ou seja, se a venda for parcelada, a ferramenta calcula um preço que já embute o valor presente dos recebíveis futuros, protegendo a rentabilidade da empresa contra o efeito da diluição do capital ao longo do tempo. Isso é crucial para empresas que operam com vendas a prazo, garantindo que o valor recebido no futuro tenha o mesmo poder de compra que teria hoje.
- **Ajuste de Descontos e IPI:** O preço final também pode ser ajustado com base em percentuais de desconto e a incidência de IPI, oferecendo flexibilidade para negociações e adequação fiscal.

Como calcular o preço de venda ideal?



Custos Detalhados

Garante que todas as despesas diretas sejam cobertas, fornecendo uma base precisa para a precificação.



Despesas Variáveis de Vendas

Considera todos os custos relacionados à venda, como impostos e comissões, para uma precificação abrangente.



Margem de Contribuição e Lucro

Define metas de rentabilidade, incluindo custos de capital e lucro líquido desejado.



Fator de Valor Presente

Ajusta os preços para vendas a prazo, protegendo a rentabilidade contra a diluição do capital.



Ajuste de Descontos e IPI

Oferece flexibilidade para negociações e conformidade fiscal.

Adaptação à Realidade Tributária:

A ferramenta se adapta de forma inteligente aos diferentes regimes tributários dos nossos clientes (Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real). Ela considera como cada imposto (PIS, COFINS, IRPJ, CSLL) é apurado em cada regime, seja de forma unificada (como no Simples Nacional) ou separada (Lucro Presumido e Lucro Real, com suas particularidades de créditos e bases de cálculo). Essa flexibilidade garante que a precificação esteja sempre em conformidade fiscal e otimizada para a estrutura de cada negócio.

Essa capacidade de calcular um preço de venda tão preciso e adaptável, considerando custos, despesas, objetivos de lucro, impacto financeiro das vendas a prazo e a complexidade tributária, é o que torna nossa solução uma ferramenta poderosa e um diferencial competitivo para os nossos clientes.

Entre em contato

Felipe Marçal (31) 99612-1789

