

Markup e Lucro: Qual a Diferença e Por Que é Importante Saber?

Se você já se confundiu ao calcular os lucros e a formação de preços dos seus produtos, saiba que isso é mais comum do que parece. A boa notícia é que existem duas ferramentas essenciais para te ajudar a entender essa diferença: o **lucro sobre a venda** e o **Markup**.

Embora os dois conceitos ajudem a analisar a saúde financeira do seu negócio, cada um tem uma função específica e uma maneira diferente de ser calculado. Vamos entender melhor como eles funcionam?

- [Entendendo o Lucro sobre a Venda](#)
- [Entendendo o Markup](#)
 - [Como chegamos ao valor de 2,972?](#)
 - [Como Usar o Markup no Sistema](#)
- [Resumo da Diferença](#)

Entendendo o Lucro sobre a Venda

O **lucro sobre a venda** é a porcentagem que o seu lucro representa em relação ao preço final que o produto foi vendido. Em outras palavras, ele mostra o quanto de dinheiro "sobra no seu bolso" depois de cobrir todos os custos.

Imagine o seguinte: o custo final de um produto é **R\$ 85,80** e você o vende por **R\$ 255,00**. O seu lucro é a diferença entre esses dois valores, que é **R\$ 169,20**.

Para descobrir o percentual de lucro sobre a venda, a fórmula é:

$$\text{Percentual de Lucro} = (\text{Lucro} / \text{Preço de Venda}) \cdot 100$$

Usando os nossos valores:

$$(169,20 / 255,00) \cdot 100 = 66,35\%$$

Isso significa que 66,35% do preço de venda é lucro. É importante notar que **é impossível lucrar mais de 100%** sobre a venda, pois isso só aconteceria se o produto não tivesse custo algum.

The screenshot shows a pricing system interface with various input fields and calculated values. A red box highlights the 'Custo fornecedor (c/ICMS):' field with the value '85,80 (+)', which is also labeled 'Custo do Produto'. An orange box highlights the 'Lucro sobre preço Sugerido:' field with the value '66,35'. Another orange box highlights the 'Preço Sugerido:' field with the value '255,00 (=)' and the 'Preço Praticado:' field with the value '255,00'. The 'Lucro sobre preço Praticado:' field shows '66,35%'. The interface also includes fields for 'ICMS compra', 'IPI compra', 'Outros', 'PIS compra', 'COFINS compra', 'Custo reposição', 'ICMS venda', 'IPI venda', 'PIS venda', 'COFINS venda', 'Encargos venda', 'Custo final', 'Lucro sobre custo final', and 'Lucro desejado'.

	%	Valor
Custo fornecedor (c/ICMS):		85,80 (+)
ICMS compra:		0,00 0,00 (-)
Subst. Tributária:		
Fator para base de ST		Base de cálculo 85,80
Alíquota		Valor total
IPI compra:		0,00 0,00 (+)
Outros:		0,00 0,00
PIS compra:		0,000
COFINS compra:		0,000
Custo reposição:		85,80 (=)
ICMS venda:		0,00 0,00 (+)
IPI venda:		0,00 0,00 (-)
PIS venda:		0,000
COFINS venda:		3,000
Encargos venda:		0,00 0,00 (+)
Custo final:		85,80 (=)
Lucro sobre preço Sugerido:		66,35 169,20 (+)
Lucro sobre custo final:		197,20
Lucro desejado:		30,00 ?
Preço Sugerido:		255,00 (=)
Preço de venda:		
Preço Praticado:		255,00
Lucro sobre preço Praticado:		66,35%



Entenda a Diferença entre Preço Praticado e Preço Sugerido

No sistema, você vai encontrar dois tipos de preço: o **preço praticado** e o **preço sugerido**. Quando ambos têm o mesmo valor de venda, a porcentagem de lucro será idêntica para os dois.

No entanto, se os valores forem diferentes, o sistema fará o cálculo da porcentagem de lucro para cada um separadamente. Isso garante que você tenha uma visão precisa do lucro de cada preço, permitindo uma análise mais detalhada da sua estratégia de vendas.

Entendendo o Markup

O **Markup** é um indicador que ajuda a formar o preço de venda de um produto. Ele mostra quanto o preço de venda é maior em relação ao custo. Em vez de calcular o lucro sobre a venda, ele calcula um multiplicador que, quando aplicado ao custo do produto, chega ao preço de venda.

Para encontrar o percentual do Markup, a fórmula é:

$$\text{Markup} = ((\text{Preço de Venda} / \text{Custo}) - 1) * 100$$

Usando os mesmos valores do exemplo anterior:

$$\begin{aligned}\text{Markup} &= ((255,00 / 85,80) - 1) * 100 \\ \text{Markup} &= (2,972 - 1) * 100 \\ \text{Markup} &= 1,972 * 100 \\ \text{Markup} &= 197,20\%\end{aligned}$$

Isso significa que, para chegar ao preço de venda de **R\$ 255,00**, você precisa aplicar um acréscimo de **197,20%** sobre o custo de **R\$ 85,80**. Você também pode simplesmente multiplicar o custo pelo valor do Markup (sem o percentual) para chegar ao preço de venda: **85,80 * 2,972 = 255,00**.

	%	Valor
Custo fornecedor (c/ICMS):		85,80 (+)
ICMS compra:	0,00	0,00 (-)
Subst. Tributária:		
Fator para base de ST	<i>i</i>	Base de cálculo 85,80
Alíquota		Valor total
		Valor abatido o ICMS (+)
IPI compra:	0,00	0,00 (+)
Outros:	0,00	0,00
PIS compra:	0,000	
COFINS compra:	0,000	
Custo reposição:		85,80 (=)
ICMS venda:	0,00	0,00 (+)
IPI venda:	0,00	0,00 (-)
PIS venda:	0,000	<i>i</i>
COFINS venda:	0,000	<i>i</i>
Encargos venda:	0,00	0,00 (+)
Custo final:		85,80 (=)
Lucro sobre preço Sugerido:	66,35	160,20 (+)
Lucro sobre custo final:	197,20	
Lucro desejado:	197,20 ?	
Preço Sugerido:	<i>i</i>	255,00 (=)
Preço de venda:		
Preço Praticado:	<i>i</i>	255,00
Lucro sobre preço Praticado:	66,35%	

Markup

Como chegamos ao valor de 2,972?

O valor **2,972** é o multiplicador do **Markup**. Ele é calculado dividindo o preço de venda pelo custo do produto.

A fórmula para encontrar o Markup como um multiplicador é:

Multiplicador do Markup = Preço de Venda / Custo

No nosso exemplo, os valores são:

- Preço de Venda = R\$ 255,00
- Custo = R\$ 85,80

Substituindo na fórmula, temos:

$$255,00 / 85,80 = 2,972$$

O resultado, **2,972**, significa que o preço de venda é **2,972 vezes** maior que o custo.

Como Usar o Markup no Sistema

No nosso sistema, a alíquota de lucro desejada, que corresponde ao Markup, pode ser definida no cadastro do produto. Para isso, siga os passos abaixo:

1. Vá até **Configuração e Manutenção**.

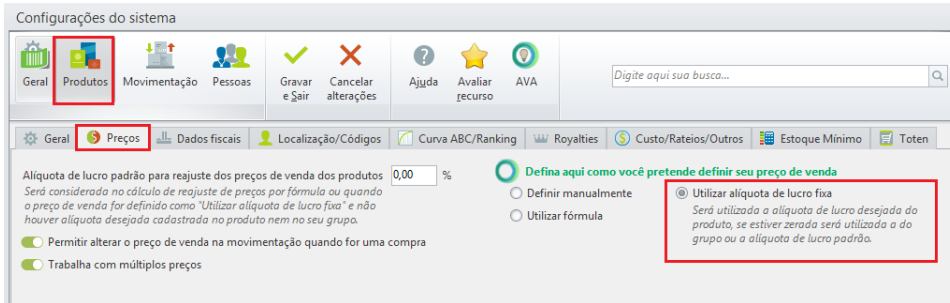
2. Selecione a opção **Opções**.



3. Clique na aba **Produtos**.

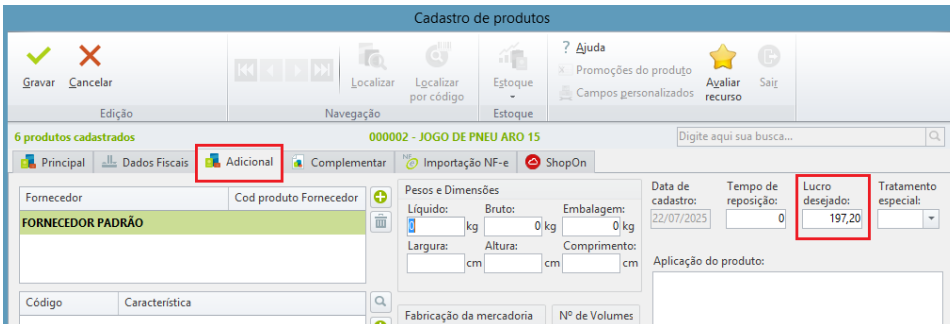
4. Em seguida, acesse a sub-aba **Preços**.

5. Marque a opção **Utilizar alíquota de lucro fixa**.



Após fazer essa configuração, já pode ajustar a sua alíquota dentro do cadastro do produto:

- Acesse a aba **Adicional** no cadastro do produto.
- No campo **Lucro desejado**, você pode inserir o percentual de Markup que deseja aplicar. No nosso exemplo, seria **197,20%**.



Caso o cadastro do seu produto esteja com a alíquota de lucro zerada, na aba adicional, o sistema irá considerar a que estiver cadastrada no campo "**Alíquota de lucro padrão para reajuste dos preços de venda dos produtos**" nas opções do sistema.

Resumo da Diferença

- **Lucro sobre a venda** mostra o quanto de lucro você obtém em relação ao preço que vendeu. É uma medida de desempenho e lucratividade.
- **Markup** é um multiplicador usado para definir o preço de venda com base no custo. É uma ferramenta para a formação de preços.

Para entender ainda melhor, pense em um exemplo mais simples:

- Um produto com custo de **R\$ 50,00** é vendido por **R\$ 100,00**.
- O lucro é de **R\$ 50,00**.
- **Lucro sobre a venda**: o lucro de R\$ 50,00 representa 50% do preço de venda (R\$ 100,00).
- **Markup**: para ir de R\$ 50,00 para R\$ 100,00, você precisa de um acréscimo de 100% sobre o custo.
 - Lembrando que este Markup está configurado dentro do cadastro de produto na aba adicional.

	%	Valor
Custo fornecedor (c/ICMS):		50,00 (+)
ICMS compra:	0,00	0,00 (-)
Subst. Tributária:		
Fator para base de ST		
Aliquota		
Base de cálculo		50,00
Valor total		
Valor abatido o ICMS		(+)
IPI compra:	0,00	0,00 (+)
Outros:	0,00	0,00
PIS compra:	0,000	
COFINS compra:	0,000	
Custo reposição:		50,00 (=)
ICMS venda:	0,00	0,00 (+)
IPI venda:	0,00	0,00 (-)
PIS venda:	0,000	
COFINS venda:	0,000	
Encargos venda:	0,00	0,00 (+)
Custo final:		50,00 (=)
Lucro sobre preço Sugerido:	50,00	50,00 (+)
Lucro sobre custo final:	100,00	
Lucro desejado:	100,00 ?	
Preço Sugerido:		100,00 (=)
Preço de venda:		
Preço Praticado:		100,00
Lucro sobre preço Praticado:	50,00%	

Custo do Produto

Lucro Sobre a Venda

Markup*

Preço de Venda

Agora que você conhece a diferença, fica mais fácil usar cada conceito na hora certa. Seja para analisar seus resultados ou para precificar seus produtos de forma mais eficiente, essas ferramentas serão suas grandes aliadas!