

Preço, margem e lucro na prática

Aprenda a formar preço, calcular margem, medir contribuição e saber até onde um desconto ainda faz sentido.

PRECIFICAÇÃO

02

LEITURA
25 min

PÁGINAS
12

ATUALIZADO
Outubro de 2026

COMECE PELO CUSTO

Preço não é “custo mais um percentual que parece bom”

Um preço precisa cobrir o que varia com a venda, ajudar a pagar a estrutura e ainda deixar retorno. Se você ignora taxas, perdas ou impostos aplicáveis, a margem some sem aparecer.

Custo de compra é só o começo

Para cada item, pense no custo colocado na prateleira: compra, frete, perdas previsíveis e outros custos diretamente atribuíveis. Depois, trate taxas de pagamento e tributos conforme o regime do negócio.

Não use uma alíquota “padrão de internet” para imposto. O efeito tributário depende do regime, da atividade, do produto e de regras específicas. Use a informação do seu contador no cálculo.

R\$ 10,00

custo colocado na loja

R\$ 15,00

preço de venda

R\$ 5,00margem bruta em reais
antes de outros custos
variáveis

CONCEITO CENTRAL

Markup e margem parecem iguais, mas respondem perguntas diferentes

O erro clássico é dizer que “ganhou 50%” porque comprou por R\$ 10 e vendeu por R\$ 15. Isso é markup de 50% sobre o custo; a margem sobre a venda é 33,3%.

MARGEM SOBRE A VENDA

$$\text{Margem} = (\text{Preço} - \text{Custo}) / \text{Preço}$$

Exemplo: $(15 - 10) / 15 = 33,3\%$.

MARKUP SOBRE O CUSTO

$$\text{Markup \%} = (\text{Preço} - \text{Custo}) / \text{Custo}$$

Exemplo: $(15 - 10) / 10 = 50\%$.

Para comparar rentabilidade de vendas, a margem sobre a receita costuma ser mais intuitiva. Para formar preço a partir do custo, o markup pode ser uma ferramenta prática.

EXEMPLO

Um produto pode ter “margem boa” e ainda contribuir pouco para o negócio

Vamos montar um exemplo didático com um pacote de café vendido por R\$ 24,90.

Item	Valor por unidade
Custo colocado na loja	R\$ 16,20
Taxa do pagamento (exemplo)	R\$ 0,75
Perda média rateada	R\$ 0,20
Contribuição antes de despesas fixas	R\$ 7,75

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

$$\text{R\$ 24,90} - \text{R\$ 16,20} - \text{R\$ 0,75} - \text{R\$ 0,20} = \text{R\$ 7,75}$$

Esse valor ajuda a pagar aluguel, equipe, sistemas e demais despesas fixas. O que sobra depois de toda a estrutura é outra etapa da análise.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

A pergunta mais útil é: quanto cada venda deixa para pagar a estrutura?

A margem de contribuição desconta da venda os custos e despesas que variam com ela. É uma ferramenta gerencial para entender produtos, canais e promoções.

EM REAIS

$$MC = \text{Preço} - \text{custos variáveis} - \text{despesas variáveis}$$

Inclua o que realmente muda quando você vende uma unidade a mais.

EM PERCENTUAL

$$MC\% = \text{Margem de contribuição} / \text{Preço}$$

Se um produto deixa R\$ 7,75 em uma venda de R\$ 24,90, a MC é aproximadamente 31,1%.

Custos fixos não desaparecem. Eles são pagos pelo conjunto das margens de contribuição geradas no mês.

PONTO DE EQUILÍBRIO

Quanto você precisa vender para pagar a estrutura do mês?

O ponto de equilíbrio estima o faturamento em que a margem de contribuição cobre as despesas fixas. Acima dele, a operação começa a gerar resultado; abaixo, ainda falta contribuição.

FÓRMULA GERENCIAL

$$\text{Ponto de equilíbrio} = \text{Despesas fixas} / \text{MC\%}$$

Se a loja tem R\$ 18 mil de despesas fixas e MC média de 30%, o ponto de equilíbrio é R\$ 60 mil de vendas.

VENDAS DO MÊS × DESPESAS FIXAS DE R\$ 18 MIL (MC MÉDIA DE 30%)

R\$ 40 mil		R\$ 12 mil de contribuição: faltam R\$ 6 mil
R\$ 60 mil		R\$ 18 mil de contribuição: cobre a estrutura
R\$ 80 mil		R\$ 24 mil de contribuição: sobram R\$ 6 mil

O cálculo é uma aproximação. Mix de produtos, sazonalidade e custos que mudam por faixa podem alterar o resultado. Use como instrumento de decisão, não como número mágico.

DESCONTO

Desconto sai da sua margem, não do seu faturamento

Um desconto pequeno no preço pode representar uma queda grande no que sobra por unidade.

Preço	R\$ 100,00
Custos variáveis	R\$ 70,00
Contribuição original	R\$ 30,00
Preço com 10% de desconto	R\$ 90,00
Nova contribuição	R\$ 20,00

Nesse exemplo, 10% de desconto no preço reduziu a contribuição de R\$ 30 para R\$ 20: queda de 33,3% no valor que ajudava a pagar a estrutura.

PROMOÇÕES

“Leve mais” só funciona se o volume compensar a margem menor

Antes de fazer uma promoção, calcule a contribuição antes e depois. Depois pergunte quanto o volume precisa subir para manter o mesmo resultado bruto de contribuição.

EXEMPLO

Antes: R\$ 10 por unidade | Depois: R\$ 7

Se você ganhava R\$ 1.000 de contribuição vendendo 100 unidades a R\$ 10, precisa vender cerca de 143 unidades a R\$ 7 para gerar contribuição parecida.

Promoção boa tem objetivo

Pode servir para girar estoque, atrair fluxo, aumentar cesta ou liberar capital. Mas “vender mais” sozinho não é um objetivo financeiro. Defina o que quer ganhar com a redução de margem.

Use promoção com data, meta e medição. Depois compare venda, contribuição, ticket e efeito sobre estoque.

PAGAMENTO

A forma de pagamento também entra na conta

Cartão, Pix e dinheiro podem ter custos e prazos diferentes. O preço precisa sobreviver ao mix real de pagamentos da loja.

R\$ 100

venda

2,5%

taxa ilustrativa

R\$ 97,50

líquido antes de outros custos

Preço diferente por forma de pagamento é permitido

A Lei 13.455/2017 autoriza diferenciação de preços conforme prazo ou instrumento de pagamento. Eventuais descontos precisam ser informados de forma visível ao consumidor.

Taxas de maquininha variam por contrato, modalidade, prazo, volume e fornecedor. Nunca copie uma taxa de exemplo para sua precificação: use a sua proposta real.

CHECKLIST

Antes de mudar qualquer preço, responda estas 8 perguntas

Se você não sabe uma delas, o preço ainda está sendo definido no escuro.

-
- ☒ Qual é o custo atual de reposição do item?
 -
 - ☒ Há frete, perdas ou custo direto que precisa ser incorporado?
 -
 - ☒ Quais custos e taxas variam com a venda?
 -
 - ☒ Qual é a margem de contribuição em reais e em %?
 -
 - ☒ Qual é o preço praticado pelo mercado e a percepção de valor do cliente?
 -
 - ☒ Quanto o item gira e quanto dinheiro fica parado nele?
 -
 - ☒ Qual é o efeito de cartão, parcelamento e desconto no líquido?
 -
 - ☒ O novo preço continua fazendo sentido para o mix da loja?
 -

NA PRÁTICA COM A RPG

Preço melhor começa com dados melhores

Quando custo, estoque e venda ficam em lugares diferentes, o preço vira uma decisão de memória. A RPG ajuda a organizar a operação para que o lojista enxergue o que vende, o que custa e o que está parado.

1

Estoque organizado ajuda a acompanhar custo, quantidade e reposição dos produtos.

2

Vendas registradas permitem enxergar giro, produtos fortes e impacto do mix.

3

Financeiro e operação conectados reduzem a distância entre “acho que dá margem” e “sei quanto sobra”.



Gestão simples. Dados melhores.
Crédito mais justo.

Conheça a RPG e veja como organizar a operação pelo celular: rpgcapital.com.br/edu

FONTES E LEITURA

Onde este guia foi conferido

Priorizamos legislação, órgãos públicos e materiais oficiais. Regras, tarifas e condições mudam: confira as fontes antes de decisões relevantes.

01 Sebrae RN – Markup: o que é, para que serve e como calcular

Diferença entre markup e margem e aplicação na formação de preços.

<https://blog.rn.sebrae.com.br/markup/>

02 Sebrae – Formação do preço de venda para comércio e serviço

Custos, margem e método para definir preço de venda.

<https://sebraepr.com.br/comunidade/artigo/formacao-do-preco-de-venda-para-comercio-e-servico>

03 Planalto – Lei 13.455/2017

Autoriza diferenciação de preços conforme prazo ou instrumento de pagamento, com informação visível ao consumidor.

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/lei/l13455.htm

04 Banco Central – Cartões de pagamento: credenciadores

Define, entre outros conceitos, a taxa de desconto cobrada do estabelecimento em transações com cartão.

<https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/cartoes>

IMPORTANTE

Exemplos de custos, taxas e margens neste guia são didáticos. Impostos e regras fiscais variam por empresa e produto. Valide a estrutura tributária com seu contador e use as taxas reais do seu contrato de pagamentos. RPG Edu é educação prática para quem toca um pequeno negócio. Conteúdo claro, exemplos reais e ferramentas para