



Você sabe o que é margem de lucro? Veja como calcular da forma correta!

Será que você está tendo lucro com as margens que emprega em seu negócio?

Se você não sabe realmente o que é margem de lucro e como calculá-la, vai ficar difícil de saber, concorda?

Nesse post, você vai entender o que é margem de lucro e como fazer seu cálculo corretamente.

Com certeza será um conhecimento útil para fazer uma boa gestão de preços em sua empresa.

Saiba mais: [Como calcular a produtividade que interessa a seus clientes!](#)

O que é margem de lucro, afinal?

Margem de lucro é um dos mais usados [indicadores financeiros de uma empresa](#). Indicadores como esse, normalmente, são usados para avaliar a [saúde financeira da empresa](#).

Mas, o que é margem de lucro, em uma definição prática?

Margem de lucro é a porcentagem do preço de um produto ou serviço que corresponde ao lucro da empresa.

Isto é: a porcentagem do resultado da subtração das despesas e dos custos do preço do produto ou serviço, em relação a esse preço.

Ficou difícil de entender?

Veja, a seguir, um exemplo de como calcular margem de lucro. Dessa forma, esse conceito ficará bem mais fácil de entender.

Como calcular margem de lucro?

Imagine uma empresa que vende um determinado produto (ou serviço) por R\$ 200,00.

Vamos dizer que o custo direto para fazer esse produto, seja de R\$ 50,00.

Isto é, os gastos que foram usados diretamente para se produzir o produto ou entregar o serviço, como matéria prima, por exemplo.

Quanto às despesas, elas se referem aos outros gastos da empresa, como aluguéis, manutenção, segurança etc. que são rateados para se descobrir o quanto desse valor é “gasto” para se fazer o produto ou entregar o serviço.

Digamos que o valor dessas despesas também seja de R\$ 50,00.

Para saber como calcular a margem de lucro, você deve subtrair os gastos do preço final, dividir por esse mesmo preço final e multiplicar por 100.

Vamos definir as seguintes notações, antes de vermos a fórmula para calcular a margem de lucro:

- **ML** = Margem de Lucro
- **C** = Custos
- **D** = Despesas
- **P** = Preço do produto ou serviço

Com isso definido, a fórmula para calcular a margem de lucro é a seguinte:

$$ML = \{[P - (C + D)] / P\} \times 100$$

Vamos substituir os valores de nosso exemplo na fórmula?

- **ML = {[200 - (50 + 50)] / 200} x 100**
- **ML = [200 - (100)] / 200 x 100**
- **ML = (100 / 200) x 100**
- **ML = 0,5 x 100**
- **ML = 50%**

Ficou claro para você como calcular margem de lucro de um produto ou serviço?

Então, confira este vídeo – com mais de 400 mil visualizações – que também ensina como calcular a margem de lucro:

Confira também: [0 que é forecast de vendas e como calcular](#)

Como saber se sua margem de lucro é boa?

Aparentemente, 50% de margem de lucro parece algo bastante alto, não?

Na verdade, a margem de lucro depende muito do ramo de atuação da empresa.

Produtos de luxo costumam ter uma margem de lucro alta, enquanto produtos de uso diário tendem a ter uma margem de lucro menor.

Portanto, dizer que 50% de margem de lucro é alto, vai depender de outros fatores que precisam ser analisados.

Dê uma olhada nesta ilustração referente a uma [pesquisa](#) que mostra a margem de lucro das montadoras de carros no Brasil em comparação com o resto do mundo:



Estudando esses dados, uma montadora brasileira que apresentasse uma margem de lucro de 7% poderia ser considerada abaixo do mercado. Já, em comparação com o resto do mundo, seria considerada uma margem de lucro boa.

Mas porque existem essas diferenças?

Vamos entender isso melhor analisando as margens de lucro de duas empresas de um mesmo segmento, mas com um posicionamento de mercado diferente.

Margem de lucro: Dell x Apple

Tanto Dell como Apple produzem computadores que podem ser comprados tanto pelo público final como por empresas.

Vamos pensar em como essas fabricantes de computadores se relacionam com o mercado B2B.

Computadores Dell:

- Foco no custo benefício
- Não usam pontos de vendas físicos próprios

- Os computadores são comprados online diretamente do fabricante
- É possível customizar exatamente o computador desejado para sua empresa
- Os computadores são produzidos “on demand”, conforme são pedidos, não há estoques
- Qualquer tipo de empresa pode se beneficiar dos computadores Dell

Computadores Apple:

- Foco no design e na performance
- As lojas Apple são conhecidas por sua beleza e sofisticação
- Podem ser comprados online, mas não é esse o foco da empresa
- Não é possível fazer grandes customizações nos produtos
- Os computadores são produzidos e mantidos em estoque
- Os computadores Apple são focados na indústria criativa, como publicidade e design, sua performance é otimizada para esse nicho de mercado

A Dell tem um modelo de negócios que visa ter custos de produção menores. Ela faz um grande esforço para [reduzir custos operacionais](#).

Ela não gasta com estoques (os produtos são fabricados conforme são pedidos) nem com pontos de venda caros e com atendentes altamente treinados.

Além disso, visa um mercado amplo. Ela tem muitos concorrentes porque atende a qualquer tipo de empresa.

Nesse caso, a Dell trabalha com margens de lucro menores, mas com alto volume de vendas.

Dessa forma, a conta fecha, e a empresa pode ter lucro.

Já a Apple tem um nicho específico de mercado disposto a pagar

mais caro por um produto que atende às suas necessidades de uma maneira diferenciada.

Os computadores da Apple, os famosos Mac, ou Macintosh, são os preferidos das agências de publicidade e outras empresas do ramo criativo.

Isso ocorre não apenas porque "enfeitam" seus escritórios, mas porque realmente são melhores que computadores de outras marcas para as tarefas que essas empresas precisam realizar.

Tanto é verdade que em muitas dessas empresas os computadores usados pela contabilidade, administrativo, atendimento e outras áreas não costumam ser Apple, porque não serão usados na produção de peças de publicidade ou design.

Assim, a Apple vende menos computadores, mas por uma margem de lucro maior.

Entendeu a diferença nas políticas de margem de lucro dessas duas empresas?

Veja também: [Potencial de mercado: como calcular e analisar](#)

Quer conhecer outros cálculos que podem ajudar sua empresa a ser mais produtiva? Baixe nossa planilha gratuita: [Planilha de Produtividade em Vendas](#)